

الربح من الانترنت والاستثمار

عماد صالح



العمل المستقل



الاستثمار



التجارة الالكترونية

طرق الربح من الانترنت والاستثمار والتجارة الالكترونية الناجمة

واستخدامات الذكاء الاصطناعي في تمكين اعمال الانترنت

الربح من الانترنت والاستثمار

أ. عماد صالح أحمد العزب

ملحوظة

يسمح بنشر هذا الكتاب في أي مكتبة الكترونية عبر الانترنت او أي مكتبة علمية وثقافية في أي دولة مجاناً بشرط عدم التعديل فيه او في محتواه الا بموافقة من المؤلف.

إهداء

الى من أحمل اسمة بكل فخر، الى سندي وقدوتي ومعلمي، الى من علمني أن الحياة مثابرة وكفاح والدي الغالي حفظة الله ورعاه..

الى رمز الحنان والعطاء والتضحية والدتي الغالية حفظها الله تعالى..

الى الحب الذي لا ينتهي، نور حياتي وزوجتي الحبيبة..

الى احبابي اخواني الغاليين على قلبي..

الى كل الغاليين اقربائي اهلي وانسابي وكل أصدقائي..

الى كل اساتذتي في العلم..

الى المتابعين الكرام في كل مكان..

والى كل المهتمين بأعمال الانترنت والاستثمار..

- أهدي هذا العمل المتواضع "كتاب: الربح من الانترنت والاستثمار" -



محتويات الكتاب	
الفصل الأول: (نظرة عامة)	
12	- الربح من الانترنت.
12	- أهمية الربح والاستثمار عبر الانترنت.
14	- المتطلبات الأساسية للربح من الانترنت.
16	- مميزات الربح من الانترنت والاستثمار.
19	- عيوب الربح من الانترنت والاستثمار.
20	- مقارنة بين الاعمال التقليدية واعمال الانترنت والاستثمار.
14	- تحولات الاعمال التقليدية الى اعمال حديثة عبر الانترنت.
49	- اقسام الربح من الانترنت.
58	- نصائح للربح من الانترنت.
62	- معرفة الشركات الربحية النصابة في الانترنت.
64	- إجابات على اهم التساؤلات عن الربح من الانترنت.
الفصل الثاني: (الربح من مواقع التواصل الاجتماعية)	
72	- الربح من اليوتيوب.
89	- الربح من فيسبوك.
101	- الربح من تويتر.
111	- الربح من انستغرام.
122	- الربح من سناب شات.
الفصل الثالث: (الربح من امازون)	
133	- التسويق بالعمولة.
134	- Amazon Handmade .



135	- ميرتش باي امازون (Merch By Amazon) Amazon Merch.
135	- Kindle Direct Publishing.
136	- Amazon FBA.
137	- أمازون Mechanical Turk.
138	- التحكيم بالتجزئة.
139	- بيع الخدمات عبر امازون.
140	- اصنع علامة تجارية.
141	- كن بائع جملة.
141	- التحكيم عبر الإنترنت.
142	- برنامج التجارة في أمازون.
143	- مؤثرين أمازون Amazon Influencers.
الفصل الرابع: (الربح من المواقع والمدونات)	
147	- الربح من المواقع والمدونات.
149	- طرق الربح من المواقع والمدونات.
154	- منصات عمل المواقع والمدونات.
154	- منصة وورد برس.
166	- منصة بلوجر.
الفصل الخامس: (الربح من التطبيقات والألعاب والبرامج)	
173	- طرق الربح من التطبيقات والألعاب.
176	- كيفية الحصول على تطبيق للربح منه.
الفصل السادس: (الربح من العملات والفوركس)	
182	- الربح من العملات الرقمية.
187	- الربح من الفوركس.



189	- الربح من أسهم الشركات.
الفصل السابع: (الربح من العمل المستقل وبيع الخدمات المصغرة)	
196	- ما هي مواقع الخدمات المصغرة وأهميتها.
196	- أهم مواقع الخدمات المصغرة على الإنترنت.
197	- أهم الخدمات التي يمكن تقديمها على مواقع الخدمات المصغرة.
198	- كيف الاستفادة من مواقع الخدمات المصغرة دون الحاجة لأية خبرة سابقة.
199	- الخدمات المصرفية الإلكترونية.
202	- الربح من العمل على خرائط قوقل.
الفصل الثامن: (الذكاء الاصطناعي في اعمال الانترنت)	
208	- مزايا وعيوب الذكاء الاصطناعي.
209	- الذكاء الاصطناعي القوي مقابل الذكاء الاصطناعي الضعيف.
209	- الذكاء المعزز مقابل الذكاء الاصطناعي.
210	- الاستخدام الأخلاقي للذكاء الاصطناعي.
211	- مكونات الذكاء الاصطناعي.
211	- أنواع الذكاء الاصطناعي.
112	- تطور الذكاء الاصطناعي.
215	- تطبيقات الذكاء الاصطناعي.
217	- تنظيم تقنية الذكاء الاصطناعي.
218	- الذكاء الاصطناعي في التجارة الإلكترونية.
222	- الذكاء الاصطناعي في شركات الانترنت.
225	- الذكاء الاصطناعي لمواقع التواصل الاجتماعية.
الفصل التاسع: (قوائم مهمة في الربح من الانترنت)	
231	- قائمة بنوك الكترونية.



239	- أشهر المتاجر الالكترونية العالمية والعربية.
239	- أهم المواقع المستقلة (مواقع العمل الحر).
255	- أفضل مواقع الربح من رفع الملفات.
260	- قائمة بشركات الإعلانات الالكترونية.
279	- قائمة ببعض مواقع اختصار الروابط.
287	- قائمة بأفضل شركات التسويق بالعمولة.
296	- افكار مشاريع الكترونية ناجحة على الانترنت.
301	- قائمة بافضل شركات استضافة.
309	المراجع
312	عن المؤلف



المقدمة

مع تطور العلوم والتكنولوجيا التي نعيشها اليوم ومرورا مع تطور استخدامات الإنترنت تطورت أساليب العمل والاستثمار والتجارة، حيث صار من الممكن العمل والتجارة والربح من الإنترنت بل وفتح مشاريع وشركات واستثمارات أساس عملها عبر الإنترنت.

فكما نعلم في وقتنا الحاضر قد صارت هناك العديد من الشركات التكنولوجية الحديثة التي يعتمد أساس عملها على الإنترنت ومن أشهر تلك الشركات وأكثرها ارباحاً شركة (قوقل - امازون - يوتيوب - فيسبوك) ليس هذا فقط بل تطورت الاعمال عبر الإنترنت لتشمل العديد من المجالات فمنها في مجال البحث مثل (قوقل وياهو وبينق وغيرها) ومجال التدوين مثل (بلوجر) ومنها في مجال التواصل مثل (تويتر - فيسبوك - واتساب - انستقرام - جمایل - تيك توك وغيرها) ومنها في مجال البنوك والأموال ولعل أشهر البنوك الالكترونية والحوالات المالية حالياً (بنك باي بال - بنك اسكرل - بنك بايونير) وكذلك مجال التجارة الالكترونية ولعل أشهر المتاجر الالكترونية وأكثرها نجاحا (متجر امازون - متجر علي بابا - متجر علي اكسبرس وغيرها) وكذلك مجال الدعاية والاعلان ومنها شركة قوقل ادسنس وغيرها من الشركات التي تهتم بتقديم خدمات الإعلانات وتنظيمها بين المعلنين والناشرين.

كما ظهرت في السنوات الأخيرة شركات ومنصات ربحية حديثة تهتم بتقديم فرص العمل الحر للناس ومن ضمنها بعض الشركات العربية مثل (خمسات - المستقل وغيرها) كما توجد الكثير من مجالات الربح من الإنترنت المتنوعة.

ومع كل هذه التطورات أصبحت فكرة الربح من الإنترنت فكرة مألوفة لمعظم مستخدمي الإنترنت في الوقت الحاضر، لكن المشكلة التي يعاني منها الكثيرون هي اختيار الطريقة المناسبة للربح من الإنترنت.

وليتم اختيار الطريقة المناسبة يجب أولاً أن يتم التعرف وتشكيل فكرة جيدة عن مجموعة كبيرة ومتنوعة عن طرق الربح من الإنترنت، ثم اختيار الطريقة الأنسب حسب الاهتمام والقدرة والتكلفة والخبرة والمعرفة المتوفرة.

ومن خلال الكتاب هذا تم تقديم أكثر طرق الربح من الانترنت والاستثمار الناجحة متضمنه اهم المعلومات وبشكل مبسط ومنظم وشامل.

الفصل الأول: نظرة عامة



الفصل الاول: (نظرة عامة)

- الربح من الانترنت.
- أهمية الربح والاستثمار عبر الانترنت.
- المتطلبات الأساسية للربح من الانترنت.
- مميزات الربح من الانترنت والاستثمار.
- عيوب الربح من الانترنت والاستثمار.
- مقارنة بين الاعمال التقليدية واعمال الانترنت والاستثمار.
- تحولات الاعمال التقليدية الى اعمال حديثة عبر الانترنت.
- اقسام الربح من الانترنت.
- الاستثمار والربح والتجارة.
- نصائح للربح من الانترنت.
- إجابات على اهم التساؤلات عن الربح من الانترنت.



الربح من الانترنت:

يتجه معظم الناس دائماً إلى الإنترنت لاكتساب المعرفة حول أشياء أو مجالات مختلفة ، ويستخدم البعض الإنترنت للعثور على وظائف بدوام جزئي أو حتى وظائف بدوام كامل اعتماداً على الشخص نفسه، ويريدون دائماً العثور على محتوى جيد يمكنهم من خلاله الحصول على أقصى قدر من المعلومات أو كسب مبلغ جيد من المال ، لذلك إذا كنت كاتباً جيداً ومهتماً جداً بالبحث في مواضيع ومجالات مختلفة ، فيجب عليك بالتأكيد الحصول على وظيفة مستقلة من العديد من مواقع الويب الموجودة كما يمكن انشاء مشروع او شركة خاصة على الانترنت ولكن هذا يستدعي المزيد من الإمكانيات سوى في مجال المعرفة او الامكانية المادية او توفر الفريق المناسب للعمل على انشاء وتطوير الشركة او المشروع الاستثماري.

أهمية الربح والاستثمار عبر الانترنت:

وتتضح أهمية الربح من الانترنت فيما يلي:

1. الدخل المتبقي او المستمر:

الدخل المتبقي هو الربح الذي تستمر في تلقيه بناءً على جهودك السابقة، وهذا يعني أنه كلما استمرت في دعوة المزيد من الأشخاص للانضمام إلى أي شركة او موقع ربحي عبر الإنترنت باستخدام رابط الدعوة الخاص بك، فسوف تحصل على أموال في اللحظة التي ينضم فيها كل منهم حتى لو كان في مستقبل.

2. المكافئات والاحالات:

من أهم الأسباب التي تجعل الربح من الانترنت مهم هو التطور الذي يأتي من مساعدة الآخرين على النجاح، إنه لمن المجزي للغاية الارتقاء بالآخرين وجعلهم يصبحون أفضل مع



مرور كل يوم، كما أن مهاراتك ونقاط قوتك وخبراتك تكافأ بسخاء مع أموال جيدة من الإحالات، وبهذه الطريقة أيضًا تكسب أكثر وتعمل أقل منذ أن قمت بالفعل ببناء سلسلة شبكتك، لذلك تنمو مع نمو الأعمال.

3. فرصة لكسب اموال إضافية:

كل شخص لديه الرغبة في كسب اموال اضافية وتحقيق الحرية المالية، لا حاجة لإنهاء العمل العادي الخاص بك لأنه يمكنك استخدامه بمثابة عمل إضافي، سوف تكون قادرة على كسب المزيد المال في اليوم مما تجنيه في شهر.

4. المرونة:

يتطلب العمل عبر الإنترنت فقط الكمبيوتر المحمول أو الهاتف الذكي وإدارة وقتك، وهذا يجعلك مرناً لأنه يمكنك من أي مكان في العالم طالما لديك اتصال شبكة جيد، كما أنك لست مرتبطاً بموقع مكتبك لإدارة عملك، هذا يجعلك أكثر راحة ويساعد أيضاً على تجنب جلسات العمل الطويلة غير المريحة.

5. توسيع طرق الدعم والمعرفة الخاصة بك:

يساعدك الربح والعمل على الانترنت في بناء شبكة دعم مصممة لمساعدتك في كل مرحلة من مراحل عملك عبر الإنترنت، على سبيل المثال، عند البدء سيكون هناك دائماً شخص قد خاض نفس العملية في الماضي القريب، مما يعني أنه يمكنه تقديم النصائح لك حيثما كنت تجد صعوبة.

6. معاملات مالية أسرع وأسهل:

تحويل الأموال أسهل ويمكن إدارته من أي جهاز محمول، تقدم شركات الربح من الانترنت طرق سهلة وسريعة للدول الأخرى لإرسال الأموال إلى أي مكان تريده، واستخدام العملات

المختلفة، كما تقدم البنوك الالكترونية مميزات اضافيه ورائعة من ضمنها يمكن تحويل عملات مختلفة إلى العملة التي تختارها (Skinner, 2014).

7. السهولة وقلة التكاليف:

دون الحاجة إلى التنقل، ستمكن من توفير المال الذي تصرفه في التنقل بسيارتك في الوظيفة العادية والتي تكلفك بعض البنزين او تكاليف النقل عبر المواصلات اليومية، كما يمكنك العمل براحة في منزلك حيث يكون العمل من مكان تواجدك في منزلك او أي مكان اخر تكون فيه أكثر راحة، وهذا يساعد أيضًا في توفير المال المستخدم لاستئجار مساحة المكتب، الشيء الوحيد الذي يجب أن تقلق بشأنه هو اتصال واي فاي جيد أو اتصال بيانات، وهذا يجعل العمل عبر الإنترنت رخيصًا جدًا.

المتطلبات الأساسية للربح من الانترنت:

للبدء في الربح من الانترنت يجب أن توفر بعض المتطلبات الاساسية ومن أهمها:

1. توفر جهاز كمبيوتر او هاتف ذكي:

بالتأكيد هناك الحاجة إلى جهاز كمبيوتر للبدء في البحث عن عمل او مشروع عبر الإنترنت وكسب الأموال من خلاله، والمشكلة في بعض الأحيان هي عدم توفر الإمكانيات المادية لشراء أجهزة كمبيوتر عالية المواصفات.

ومع ذلك هذا طبيعي تمامًا فبدلاً من ذلك يمكن شراء جهاز كمبيوتر ذات مواصفات متوسطة ولكن بحسب متطلبات مجال الربح نفسه فبعض المجالات لا تتطلب لمواصفات عالية في الكمبيوتر بل انه يمكن استخدام كمبيوتر متوسط المواصفات لينجز كل العمل، كما توجد بعض الاعمال يمكن استخدام الهاتف الذكي لإنجازها ولكن كلما كانت الإمكانيات المتوفرة عالية المواصفات كلما سهل ذلك من انجاز العمل.



2. توفر اتصال جيد بالإنترنت:

تتطلب معظم الاعمال عبر الإنترنت اليوم اتصال جيد بالإنترنت، هذا ينطبق بشكل خاص على وظائف خدمة العملاء حيث يتعين عليك معالجة طلبات العملاء على الفور، وكذلك بعض الاعمال المختلفة عبر الانترنت تحتاج الى انترنت جيد وسريع لإنجازها بسهولة.

3. الانضباط الذاتي والإدارة الذاتية:

تتطلب مجالات الربح من الانترنت الكثير من الانضباط الذاتي للنجاح في الوظائف عبر الإنترنت وإدارة متميزة وحديثة لتطوير المشاريع الاستثمارية عبر الانترنت.

يمكن استخدام التطبيقات والبرامج المنظمة للوقت والاعمال، لإدارة قائمة المهام والاعمال واولوياتها، أو الاحتفاظ بدفتر يوميات أو جدول لما يجب إنجازه في الاسبوع باستخدام التقويم على جهاز الكمبيوتر او الهاتف الذكي.

4. تعيين مساحة او مكان عمل في المنزل:

يعمل معظم الأشخاص الذين لديهم اعمال عبر الإنترنت على أريكتهم أو في غرف نومهم، في حين أنه لا يوجد شيء خاطئ في ذلك، ولكنه يؤثر أحياناً على دافعك وتركيزك.

حيث يفضل ان يتم تخصيص مساحة عمل في المنزل لتكون بمثابة مكتب المنزلي، ان المساحة المخصصة للعمل تساعد في الحفاظ على تحسين الأداء والإنتاجية، فيجب ان يكون هناك مكتب مخصص في المنزل ومريح، فمن المحتمل الجلوس أمام جهاز الكمبيوتر لساعات طويلة أثناء العمل.

مميزات الربح من الانترنت والاستثمار:

قد يقول معظم الناس أن كسب المال عبر الإنترنت أمر رائع هذا الشيء صحيح، وهناك أسباب وجيهة لذلك من حيث الإيجابيات والمميزات التي يتميز بها عن غيره من طرق كسب المال القديمة ومن تلك المميزات:

1. أنت القائد والمدير:

ربما تكون قد شعرت بالانزعاج من رسالة بريد إلكتروني من مديرك في العمل، تخبرك بفعل شيء، ما بسبب حالة طارئة حتى لو كنت في المنزل تقشعر لها الأبدان، الجميع يكره هذا الشعور والطريقة الوحيدة لمنعه هي عندما تصبح مدير وقائد نفسك او قائد مشروعك الخاص ولعل الانترنت أحد أفضل الطرق الحديثة للعمل الحر، كما يعتبر مصدر جيد لإنشاء الاستثمارات والتجارة الالكترونية.

فعندما تنتقل إلى القيام بمشاريع أو الاعمال المستقلة، فإن كل نجاح تواجهه وكل قرار تتخذه هو ملكك، وبالتالي فإن حرية القيام بخطوة دون تأثير الآخرين هي إحدى مميزات الربح من الإنترنت.

2. العمل في أي مكان تريد:

ربما تكون قد شاهدت بالفعل الرحالة الرقميون على الشاطئ مع أجهزة الكمبيوتر المحمولة الخاصة بهم، لماذا أحضروا أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم إلى الشاطئ؟ هناك احتمالات، أنهم في إجازة أثناء العمل، كيف هذا ممكن؟ حسناً، من خلال العمل الحر وكسب المال عبر الإنترنت، يمكنك العمل في أي مكان تريده.

أحد أفضل الأشياء في الحصول على وظيفة عبر الإنترنت هو أنه لا يمكن لأحد أن يملئ عليك مكان العمل، في حين أنه من الرائع إنشاء مكتب منزلي، حيث سيكون لديك دائماً خيار العمل في المقهى المفضل لديك أو أن تكون في رحلة خارج البلد ولا تزال تعمل.

وبالتالي يمكنك العمل في أي مكان طالما أنك تشعر بالراحة، لديك خيارات لا حصر لها، خاصة مع ظهور مساحات العمل المشترك في الوقت الحاضر.

3. لا يوجد حد للدخل او الاموال التي يمكنك كسبها:

أكبر سبب يجعل كسب المال عبر الإنترنت أمرًا يجب أن تبدأ به الآن هو إمكانية الحصول على دخل غير محدود، هذا ممكن لأن لديك خيار تولي عدة مشاريع أو عملاء بحيث يكون لديك العديد من الأشخاص الذين يدفعون لك مقابل كل ساعة عمل تقوم بها.

على عكس عندما تكون موظفًا في شركة، فإن العمل عبر الإنترنت لا يأتي بحد أقصى لراتبك أو مبلغ المال الذي تجنيه كل شهر.

تمنحك بعض الوظائف عبر الإنترنت الفرصة لكسب أموال أكثر مما يحققه المدراء التنفيذيون في الشركات إذا كانت لديك مهارات عالية الأجر وكنت جيدًا فيما تفعله.

فيما يتعلق بالأموال التي ستجنيها، تشمل بعض الاعمال بل والاستثمارات عبر الانترنت الأكثر جنيًا للأرباح على الإنترنت ك تحسين محرك البحث المناسب والتسويق والتجارة الالكترونية وبناء مواقع الويب وغيرها من الامور.

4. التمتع بمزيد من المرونة في العمل:

بدأ معظم الأشخاص الذين يكسبون المال عبر الإنترنت كموظفين في الشركات، وقد لاحظوا الفجوة من حيث المرونة التي ستستمتع بها بين نوعي العمل مع الوظائف عبر الإنترنت، يمكنك العمل في أي مكان تريده وتحديد عدد الساعات التي يجب تخصيصها لإكمال المهام، وغيرها من الايجابيات.

5. يمكن مواكبة التطورات التكنولوجية:



تستمر التكنولوجيا الجديدة في الظهور كل عام تقريبًا، ومن السهل تقويتها عندما تعمل في بيئة تقليدية، الشيء الجيد في الربح عبر الإنترنت هو أنه يتطلب منك أن تكون مستمر في الاطلاع على الاتجاهات والتطورات الجديدة في التكنولوجيا.

6. الحصول على الأموال بشكل مباشر او في مدة زمنية قصيره:

الحصول على الأموال مقابل كل عمل تقوم به غير ممكن في الوظائف التقليدية، يمكن لشخص آخر أن يحصل على كل الفضل في كل عملك الشاق، وسيجني الكثير من المال منه، لكن ماذا يحدث لك؟ تظل في وضعك بنفس الأجر الذي لا تتوقع زيادته في أي وقت قريب.

كل هذا سوف يتغير عندما تريح المال عبر الإنترنت، كل ساعة من العمل تقوم بها وكل فكرة رائعة تخطر ببالك ستعني المزيد من المال على حسابك المصرفي، وليس هناك حد لمقدار ما يمكنك كسبه طالما أنك تحقق نتائج ممتازة لعملائك.

7. تحقيق أسلوب حياة أكثر صحة:

نظرًا لأنه يمكنك الاستمتاع بمزيد من المرونة عند العمل في المنزل، فلن تلتزم بساعات عمل محدده فيمكنك أن تقرر متى تكمل مهامك حسب ادارتك بأمر عملك وحياتك.

حيث يمكنك الذهاب في نزهة مع اصدقائك في أي وقت تريده أو الركض في الحديقة أثناء استراحتك، يمكنك حتى الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية لمدة ساعة أو ساعتين إذا كنت ترغب في ذلك.

8. لديك الحرية في اختيار مسار حياتك المهنية عبر الإنترنت:

الشيء الجيد في الوظائف عبر الإنترنت هو أنها لا تتطلب منك التمسك بمهنة تتعلق بخلفيتك التعليمية أو الدرجة العلمية التي حصلت عليها في الجامعة.



نظرًا لوجود دورات تدريبية متاحة الآن عبر الإنترنت من شأنها أن تعلمك التسويق الرقمي وتصميم مواقع الويب وكتابة الإعلانات والمقالات وغيرها من الأمور التعليمية، فيمكنك تحديد المسار الوظيفي الذي ترغب في متابعته، وبالتالي ستستمتع بكل ما تفعله عند جني الأموال عبر الإنترنت.

عيوب الربح من الانترنت والاستثمار:

العالم لديه الإنترنت ويريد الجميع كسب المال عبر الإنترنت بطريقة سهلة وسريعة، ولكن هناك العديد من مزاياها وعيوبها وكما تم توضيح بعض من اهم مزايا وايجابيات الربح من الانترنت هناك بعض السلبيات من الربح والاستثمار عبر الانترنت وهي ك التالي:

1. العزلة الجزئية:

عندما تعمل لحسابك الخاص وتكسب المال عبر الإنترنت، فأنت على الأرجح تعمل من المنزل أو في مكان منعزل حيث يمكنك أن تكون بمفردك وتقوم بمهامك، قد يؤدي ذلك إلى عدم التواصل الاجتماعي والشعور بالوحدة والعزلة.

ونظرًا لأننا نقضي بالفعل الكثير من الوقت أمام أجهزة الكمبيوتر، تخيل أنك تكسب عيشك أمامها أيضًا، هذا بلا شك يضر عينيك ونومك وصحتك العامة.

2. احذر من المحتالين:

لجميع فرص الكسب الرائعة عبر الإنترنت، هناك ضعف الفرص المزيفة أو الاحتيالية، يجب أن تكون حريصًا حقًا على استبعادهم، حتى لا ينتهي بك الأمر بخسارة أموال أكثر مما كسبته بالفعل، من السهل التعرف على المحتالين إذا اتبعت هذه المبادئ البسيطة:

- لا توافق أبدًا على دفع أي شيء، فهي في النهاية وظيفة ويجب أن يدفعوا لك أجرًا.



- لا يوجد شيء اسمه وجبة مجانية لا تقع ضمن الإعلانات الأكثر خداعاً لدرجة يصعب تصديقها.
- دائماً عليك التحقق من خلفية الشركة التي تهتم بها.

تتطلب منك معظم طرق كسب المال عبر الإنترنت قضاء الكثير من الوقت لبدء جني الأموال بالفعل، حتى لو بدأت بقليل، تحلى بالصبر على المثابرة وتكوين مبلغ أكبر، بعد كل شيء الكسب عبر الإنترنت مثل أي وظيفة أخرى تبدأ من أسفل الهرم وتشق طريقك نحو الأعلى.

مقارنة بين الاعمال التقليدية واعمال الانترنت والاستثمار:

نظرة على بعض الاختلافات والتشابهات بين الأعمال عبر الإنترنت والاعمال التقليدية، حتى نتمكن من تحديد ما إذا كان تشغيل الأعمال التجارية عبر الإنترنت هو الخيار الأفضل:

مجال المقارنة	الاعمال التقليدية	اعمال الانترنت (الاعمال الحديثة)
الحرية	مقيد	غير مقيد
السرعة	بطيء	سريع
الانضباط	أكثر انضباطاً	(حسب انضباط الشخص نفسه ومشروعة)
العملاء المستهدفين	محدودين (غالباً محليين)	غير محدودين (من جميع دول العالم)
التكاليف	مرتفعة	منخفضة
الدقة	اقل دقة	أكثر دقة
المرونة	اقل مرونة	أكثر مرونة
اوقات العمل	محدودة	24 ساعة (كل يوم)
الثقة والامان	عالية غالباً	صارت حديثاً عالية الامان مع تطور أساليب حماية اعمال الانترنت

جدول مقارنة مختصره بين الاعمال التقليدية واعمال الانترنت الحديثة من اعداد المؤلف

• العملاء المستهدفين:

تعمل بعض الشركات بشكل أفضل مثل الأعمال التجارية عبر الإنترنت، إذا كان أساس عملها بيع سلعةً باهظة الثمن حقًا مثل الطائرات أو القوارب أو الآلات الصناعية، فيمكنك أن تتوقع تحقيق مبيعات عبر الإنترنت أكثر بكثير مما كنت تتوقعه إذا اعتمدت ببساطة على الأشخاص الذين يمشون عبر باب مكتب المبيعات غير المتصل بالإنترنت، السوق متاح للأشخاص الراغبين في شراء مثل هذه الأشياء صغير نسبيًا ومشتت على نطاق واسع، هذا يعني ان الإعلان عن منتجاتك عبر الإنترنت يمكنك الوصول إلى العملاء المستهدفين بسهولة وفعالية أكبر كما تستطيع توسيع مجال عملك عالمياً (Osborne، 2018).

• اوقات العمل:

عادة ما تعمل الأعمال غير المتصلة بالإنترنت في ساعات محددة، يميل عالم الأعمال التقليدي إلى العمل والتواجد فقط في أيام معينة في أوقات محددة، يجب على العملاء الذين يريدون أي شيء من عملك خارج تلك الأوقات التحلي بالصبر والانتظار حتى يفتح عملك، أو يتعين عليهم اختيار التسوق عبر الإنترنت بدلاً من ذلك.

الأعمال التجارية عبر الإنترنت مفتوحة دائماً، فعندما تدير نشاطاً تجارياً عبر الإنترنت او عندما تقدم خدمه عمل على الانترنت، يكون كل شيء متاحاً دائماً على مدار 24 ساعة في اليوم وحتى 366 يوماً في السنة، الجانب الإيجابي لهذا هو أن لديك فرصة أكبر لتحقيق المبيعات إذا كان لديك استثمار او عمل تجاري الإلكتروني وكذلك إذا كنت ممن يقدم الخدمات المصغرة وتعمل عمل حر فيمكنك كذلك العمل في أي وقت وتتوصل بطلبات العمل على مدار الساعة ما يجعل فرصة رفع مستوى دخلك أكبر من لو كنت تعمل في شركة تقليدية.

اما الجانب السلبي هو أن عملائك يتوقعون منك أن تكون متاحاً دائماً للمساعدة في حل مشاكلهم، لذلك لا تحصل على إجازة ما لم توظف شخصاً للتعامل مع كل هذه الأشياء نيابة

عنا، يتطلب هذا موارد كبيرة، لذلك كلما كان عمك أصغر قل احتمال حصولك على إجازات طويلة ومريحة ومنظمة، ولحل مثل هذه الإشكالية يمكن توظيف شخص كمدير لأعمالك أما إذا كان عمك فردي وبسيط فيمكنك اصطحاب جهازك الكمبيوتر المحمول في رحلاتك وعند تلقى طلبات عمل تستطيع عملها من أي مكان تتواجد فيه.

• التكاليف:

تتطلب الأعمال التقليدية استثمارات أولية كبيرة حيث تعمل من مواقع فعلية ثابتة، يجب أن تدفع معظم الشركات غير المتصلة بالإنترنت تكاليف عالية للمباني والمرافق وحتى مواقف السيارات، بينما أعمال الانترنت الحديثة تعتبر أقل تكلفة من تلك التقليدية في العديد من الجوانب.

• الثقة والأمان:

يتمتع الناس بثقة أكبر بكثير في الأعمال غير المتصلة بالإنترنت، عندما يشتري العملاء من الشركات التقليدية غير المتصلة بالإنترنت لا يحتاجون عادةً إلى القلق بشأن التعرض للخداع ولديهم فرصة جيدة حقًا لفحص البضائع بدقة قبل دفع ثمنها.

حيث ان العملاء في الأعمال التجارية عبر الإنترنت البحتة لا يعرفون إلى حد كبير من يتعاملون معه، وبالتالي فهم غالبًا ما يكونون أكثر ترددًا في أن يكونوا عملاء لأول مرة في عمل غير مألوف، ولكي نكون منصفين، هناك الآلاف من المواقع الاحتيالية عبر الانترنت، ولكن المحتالين يتواجدون في كل مكان حتى في الاعمال التقليدية الغير مرتبطة بالانترنت.

ومع تطورات مجال اعمال الانترنت تتوفر أساليب حماية جديدة وقوية للأعمال التجارية وغير التجارية عبر الانترنت، فمثلاً في الجانب المالي صارت هناك الكثير من البنوك الالكترونية الموثوقة والأمنة لحماية المستهلك في تسير المعاملات المالية عبر الانترنت، فعندما يأتي شخص لشراء منتج او خدمه من متجر الإلكتروني او شركة او من شخص يقدم خدمات مصغره عبر الانترنت ويدفع عبر احد البنوك الالكترونية مثل باي بال فيتم تقييد الأموال في

البنك حتى يعلن عن توصله بالخدمة ويسمح بتسليم المبلغ المالي، كذلك بالنسبة لفحص المنتجات فقد صارت المتاجر عبر الانترنت تعطي صلاحية استرداد المبلغ في حال عدم الرضى على المنتج وبعضهم يقوم بأرسال عينه تجريبية قبل ارسال الكميات، ولاكن لازال البعض لا يثق كثيراً في اعمال الانترنت لعدم معرفته بمثل هذه المعلومات.

الأشياء التي يهتم بها العملاء بشكل أساسي وقد تجعلهم يترددون في التعامل معك:

- لا يمكنهم عادة رؤية البضائع الملموسة وفحصها قبل الشراء.
- لا يمكنهم التأكد من أن عملك موجود بالفعل.
- لا يمكنهم التأكد من أن معاملتهم ستتم معالجتها بدقة.
- لا يمكنهم التأكد من أنك لن تفرض عليهم رسوماً إضافية.
- إنهم لا يعرفون ما إذا كنت ستحترم ضمان استعادة الأموال.
- لا يمكنهم التأكد تماماً من أن ما تقدمه سوف يناسب احتياجاتهم.

يمكنك كسب ثقتهم بعملك من خلال:

- عرض معلومات تسجيل شركتك.
- تقديم تفاصيل الاتصال الكاملة، بما في ذلك عنوان المكان الفعلي.
- عرض أي موافقات قد تكون لديك من السلطات الحكومية أو الصناعية.
- عرض الصور والمعلومات الخاصة بصاحب العمل والموظفين الرئيسيين.
- استضافة منتدى مفتوح أو على الأقل صفحة في مواقع التواصل حيث يمكن للعملاء التفاعل معك.



- توفير الفرصة لاستخدام معالجة الدفع من طرف ثالث مثل PayPal و Neteller و Skrill وغيرها من البنوك الالكترونية الشهيرة والموثوقة.

تحولات الاعمال التقليدية الى اعمال حديثة عبر الانترنت:

هناك الكثير من الاعمال التقليدية صارت لها بدائل وتحولات على الانترنت وبشكل أفضل من السابق، حتى ان بعض الاعمال التقليدية قاربت على الانقراض واستخدام تلك الاعمال المشابهة لنفس عملها ولكن عبر الانترنت حيث توفر السرعة والدقة والكثير من المميزات التي كانت تقف لها تلك الاعمال التقليدية وبعض من تلك الاعمال:

الاعمال التقليدية	الاعمال البديلة عبر الانترنت
التجارة التقليدية	التجارة الالكترونية
مكاتب استشارة اعمال والاستشارات الإدارية	مواقع وخدمات الاستشارات الادارية
اعمال التصميم	خدمات التصميم عبر الانترنت
عيادات الاستشارات الطبية	مواقع وخدمات استشارات طبيه اونلاين
متاجر (الملابس - أدوات المنزل والتجميل - الالكترونيات - السيارات وغيرها)	المتاجر الالكترونية
التعليم والتدريب	التعليم والتدريب عن بعد عبر اليوتيوب والمواقع والتطبيقات
شركات البرمجة	خدمات البرمجة عبر الانترنت
التسويق والدعاية والاعلان التقليدية	التسويق الحديث على الانترنت



الاشراف الهندسي	خدمات الهندسة والاستشارات عبر الانترنت
وسائل الاعلام التقليدية	وسائل الاعلام الحديثة عبر الانترنت
المكتبات العلمية والثقافية	المكتبات الالكترونية
الوظائف التقليدية	الاعمال الحرة والخدمات المصغرة عبر الانترنت
البنوك التقليدية	البنوك الالكترونية
شركات الصرافة والتحويلات التقليدية	شركات الصرافة والتحويلات عبر الانترنت
مكاتب الاستشارات القانونية	مواقع الاستشارات القانونية
مجلات الاخبار	مواقع الاخبار

❖ التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية:

تشير التجارة التقليدية إلى المعاملات التجارية أو تبادل المعلومات وشراء أو بيع المنتجات والخدمات من شخص لآخر دون استخدام الإنترنت، وهي طريقة قديمة في أسلوب العمل وتقع ضمن الأعمال التجارية التقليدية، في أيامنا هذه، لا يفضل الناس هذا لأنه يستغرق وقتاً ويحتاج إلى طريقة مادية لممارسة الأعمال التجارية التقليدية.

بينما تشير التجارة الإلكترونية إلى المعاملات التجارية أو تبادل المعلومات وشراء أو بيع المنتجات والخدمات إلكترونياً بمساعدة الإنترنت، وهو مفهوم جديد لأسلوب الأعمال التجارية، ويأتي ضمن الأعمال الإلكترونية، حيث في هذه الأيام، يفضل الناس التجارة الإلكترونية لأنها تستغرق وقتاً أقل ولا تحتاج إلى طريقة قديمة لممارسة الأعمال التجارية، يمكن القيام بكل شيء باستخدام الكمبيوتر المحمول أو الهاتف الذكي والإنترنت، يشمل المثال مواقع التسوق عبر الإنترنت (Laudon، 2021).



التجارة التقليدية	التجارة الإلكترونية
1. تشير التجارة التقليدية إلى المعاملات التجارية أو تبادل المعلومات أو شراء أو بيع المنتجات والخدمات من شخص لآخر دون استخدام الإنترنت.	تشير التجارة الإلكترونية إلى المعاملات التجارية أو تبادل المعلومات أو شراء أو بيع المنتجات والخدمات إلكترونياً بمساعدة الإنترنت.
2. في التجارة التقليدية، من الصعب إنشاء ممارسات معيارية والحفاظ عليها.	في التجارة الإلكترونية، من السهل إنشاء ممارسات معيارية والحفاظ عليها.
3. في التجارة التقليدية، يوجد تفاعل مباشر من خلال البائع والمشتري.	في التجارة الإلكترونية، يحدث التفاعل غير المباشر من خلال البائع والمشتري باستخدام الوسائط الإلكترونية والإنترنت.
4. تتم التجارة التقليدية عن طريق خطوط الهاتف أو أنظمة البريد.	تتم التجارة الإلكترونية عن طريق الإنترنت أو غيرها من تقنيات اتصالات الشبكة.
5. في التجارة التقليدية، تتم معالجة المعاملات يدوياً.	يستغرق تسليم البضائع وقتاً في التجارة الإلكترونية.
6. إمكانية الوصول إليها لفترة محدودة في اليوم.	إمكانية الوصول على مدار الساعة.
7. تتم التجارة التقليدية حيث لا يمكن الوصول إلى الشبكة الرقمية.	تستخدم التجارة الإلكترونية لتوفير الوقت والمال الثمين.



8.	التجارة التقليدية هي طريقة قديمة لأسلوب العمل والتي تندرج تحت الأعمال التجارية التقليدية.	التجارة الإلكترونية هي مفهوم جديد لأسلوب العمل الذي يأتي ضمن الأعمال الإلكترونية.
9.	تركز مواردها على جانب العرض.	تركز مواردها على جانب الطلب.
10	في التجارة التقليدية، يمكن للعملاء فحص المنتجات ماديًا قبل الشراء.	لا يمكن للعملاء في التجارة الإلكترونية فحص المنتجات ماديًا قبل الشراء.
11	نطاق عملها التجاري هو منطقة مادية محدودة.	نطاق أعمالها عالمي كما يتم من خلال الوسائط الرقمية.
12	يوجد مثل هذا النظام الأساسي الموحد.	لعدم العملاء وتبادل المعلومات لا يدعم العملاء، هناك منصة موحدة لتبادل المعلومات.

❖ الاستشارات القانونية:

في الماضي كان يتم الحصول على الخدمات القانونية حصريًا من خلال الاتصال المباشر مع عدد من مكاتب المحاماة، والتشاور مع المحامين، ثم الانتظار للحصول على عروض أسعار، نظرًا لعدم وجود طريقة أخرى لتلقي استشارة قانونية احترافية بسهولة، كانت الطريقة الأسرع والأكثر موثوقية لتلبية احتياجات العملاء هي حضور اجتماع لمناقشة مشكلاتهم.

في الوقت الحاضر جعلت التكنولوجيا الخدمات القانونية متاحة عبر الإنترنت، يمكن للمحامين الآن الوصول إلى أدوات الاتصال المختلفة التي يمكنهم استخدامها لتقديم الاستشارات القانونية ومعالجة طلبات العملاء على الرغم من المسافات الطويلة.



من مميزات الاستشارات القانونية عبر الانترنت انه يمكنك الاختيار من بين مجموعة كبيرة من عروض الاسعار فمن المهم ملاحظة أن مقدمي الخدمات القانونية قادرون على خفض الأسعار لأنهم لم يعودوا مضطرين لدفع مصاريف مثل إيجار المكتب أو النقل التي من شأنها أن تزيد من تكلفة الخدمة الإجمالية، يمكن لمقدمي الخدمات القانونية عبر الإنترنت تقديم أسعار أقل نسبيًا للخدمات القانونية، والتي يمكن أن تفيد الأشخاص الذين يبحثون عن خيار أقل تكلفة وقابل للتطبيق.

ومن ضمن المميزات ستظل قادرًا على استشارة المحامين المحترفين حيث من الشائع في المجال القانوني هو أن المحامي الذي تبحث عنه غالبًا ما يكون غير متاح بسبب طبيعة وظيفته، وقد يكون من الصعب الوصول إلى محاميك في بعض الأحيان وقد تجد نفسك تسافر لساعات للوصول إلى مكتبهم.

من خلال الخدمات القانونية عبر الإنترنت يمكن لشركات المحاماة التأكد من أن محاميهم دائمًا في متناول العمل، سيكون لديك إمكانية الوصول إلى نصيحة محاميك من منزلك، كما أنه من السهل عليك تحديد موعد إذا كانت مخاوفك تستدعي استشارة شخصية.

كما ستستمتع بمعالجة الوثائق القانونية بسهولة ويسر فمن أكثر الجوانب المزعجة للوفاء بالالتزامات القانونية العملية المعقدة والمرهقة للأعمال الورقية القانونية ما يضيف إلى هذا التعقيد هو التبادل بين الكيانات المختلفة لمجرد ختم المستندات الصحيحة وحفظها.

من خلال الخدمات القانونية عبر الإنترنت يمكنك الوصول إلى الوثائق القانونية للشركات والوصايا والأسرة وغير ذلك الكثير والتي يمكن استرجاعها ونسخها احتياطيًا وتوقيعها بسهولة، حيث ان سهولة الوصول والمرونة التي توفرها الخدمات القانونية عبر الإنترنت تجعل الوفاء بالالتزامات القانونية أقل إجهادًا بشكل ملحوظ.

يمكنك تتبع تقدم طلبك فأحد أكثر الجوانب المحبطة في التعامل مع الشركات القانونية التقليدية هو الافتقار إلى الشفافية أو على الأقل سوء التواصل فيما يتعلق بتتبع طلبك القانوني، يقوم

مقدمو الخدمات القانونية عبر الإنترنت بجل هذا من خلال السماح لك بمراقبة وضع مشاكلك القانونية عن كثب دون الحاجة إلى الاتصال بمحاميك شخصيًا، هذا الحل يجعله سريعًا وسهلاً وموثوقًا به مما يمنح العملاء راحة البال التي يستحقونها.

❖ التعليم العادي والتعليم عن بعد:

هناك طريقتان صحيحتان في جميع أنحاء العالم للتعليم أحدهما هو التعليم العادي والثاني أيضًا التعليم عن بعد، نظرًا لأن هذين المصطلحين يشيران إلى أنه في التعليم العادي يجب عليك حضور جميع الفصول الدراسية العادية وعليك تسجيل علامة تجميع للحضور في مدرستك أو مؤسستك، بينما من ناحية أخرى في التعليم عن بُعد لا توجد ضرورة لحضور الفصول الدراسية العادية.

يعد التعليم عن بعد ميزة كاملة على الرغم من أنه لم يصل إلى المرحلة التي يمكنه فيها التنافس مع التعليم العادي، يمكن أن يكون التعلم عن بعد بالتأكيد شكلاً مكملًا للتعليم العادي حيث يمكن للعديد من الشباب المتحمسين الحصول على المؤهلات ذات الصلة واكتساب مهارات جديدة من خلال الدراسة عبر الإنترنت.

بعض مزايا التعلم عن بعد هي:

1. المرونة مع الوقت:

واحدة من المزايا الرئيسية للتعلم عن بعد هي المرونة مع مرور الوقت فيمكنك التعلم بالسرعة التي تناسبك متى ما كان ذلك مناسبًا لك، وقد مكن هذا المتعلمين من المشاركة في أنشطة أخرى أيضًا.

2. الوصول إلى مجموعة واسعة من الدورات:



واحدة من أعظم مزايا التعليم عن بعد هي أنه يمكنك الاختيار من بين مجموعة واسعة من الدورات بينما في النظام التقليدي عادة ما تدرس دورة معينة للحصول على شهادة.

التعلم عن بعد جلب الكثير من الدورات الدراسية ذات الصلة بالحياة والمهنية التي يمكنك الاستفادة منها بسهولة بناءً على احتياجاتك، حيث لا يتم دائماً تصميم الدورات الأكاديمية التقليدية بناءً على احتياجات الطالب ولكن التعلم عن بعد مكن المتعلمين من اكتساب المعرفة في مجموعة واسعة من الموضوعات.

3. التنقل أو المواصلات:

لا يحتاج التعليم عن بعد إلى الانتقال إلى الفصول يوميًا لحضور المحاضرات أو الفصول العملية هذا يوفر للطالب الوقت والمال.

4. قم ببناء طريقتك الواعية للتعلم:

لا يوجد عادةً من يشرف عليك أو يوجهك لدورات محددة في التعليم عن بعد ولكن يتم تزويدك بجميع المواد التعليمية والمعلومات.

5. وصول أسهل إلى المعرفة:

أدى توفر الدورات التدريبية عبر الإنترنت إلى تسهيل التعليم كثيرًا، العصر الحديث هو عصر المعلومات والناس على استعداد لإنفاق الكثير من أجل اكتساب المعرفة التي يرغبون فيها لأنفسهم، يحتاج الناس إلى الكثير من المهارات الجديدة الآن لمواكبة العصر المتغير وتعتبر منصات التعليم عبر الإنترنت منقذة للحياة إلى هذا الحد بالنسبة لبعض الطلاب.

6. أقل تكلفة:

بالمقارنة مع الشكل الأكاديمي التقليدي للدراسة فإن التعليم عبر الإنترنت ميسور التكلفة بدرجة أكبر فللحصول على شهادة من أي جامعة أو معهد تقليدي سيكلف المتعلمين الكثير من الاموال وساعات العمل.



7. تعلم أثناء العمل:

يمكن بالفعل العمل في وظيفة بدوام كامل والتعلم عبر الانترنت بنفس الوقت، هذا هو أحد الجوانب الأكثر روعة للتعليم عن بعد ويمكن للمتعلمين متابعة الدورات بسهولة من أجل تطويرهم الشخصي والمهني أثناء توظيفهم بدوام كامل.

❖ الاستشارات الإدارية واستشارات الاعمال:

غالبًا ما تأتي خدمات مستشار الأعمال المتميز بسعر مرتفع ويطلبها بعض من أكبر الأسماء في العمل، اما مع تواجد النطاق العالمي الذي يوفره الإنترنت يمكن العثور على معظم هؤلاء المستشارين لتقديم استشارات الأعمال عبر الإنترنت، إلى جانب النطاق الواسع توفر الإنترنت أيضًا طريقة أكثر ملاءمة للتعليم إنها رخيصة نسبيًا ولا تؤثر على جدولك الزمني الضيق.

يمكن لمشروع استشارات الأعمال عبر الإنترنت أن يقدم خدمات لآلاف الاهتمامات التجارية فالطلب الواسع على استشارات الأعمال هائل، في عام 1997 وحده أنفقت الشركات في الولايات المتحدة أكثر من اثني عشر مليار دولار في رسوم الاستشارات، في الآونة الأخيرة أدت الزيادة في عدد الأشخاص الذين يرغبون في الدخول إلى عالم الأعمال إلى زيادة الطلب على معلومات الأعمال، هذا فتح السوق للاستشارات التجارية مع تقدير المزيد من الأشخاص لراحة الإنترنت، فلا عجب أن معظم عمليات البحث هذه تتم عبر الإنترنت.

ساعد التقدم التكنولوجي الكثير من مستشاري الأعمال على الازدهار فقد فتح الحصول على خدماتهم عبر الإنترنت الكثير من الفرص لهم، فالمعاملات التي لم تكن ممكنة بالوسائل التقليدية تجري الآن كما لو أن كلا الطرفين يعيشان بجانب بعضهما البعض، يتم الآن معالجة المشكلات التي كان من الممكن حلها بدون حل من قبل شركة استشارات تجارية عبر الإنترنت على بعد آلاف الأميال.



المعرفة التجارية التي يمكن أن تكلف ثروة صغيرة في كليات إدارة الأعمال التقليدية يتم تعلمها الآن مجانًا أو بأقل تكلفة على الإنترنت.

كما هو الحال مع كل شيء آخر في عالمنا الحديث حيث يبدو أن عالم الأعمال يتغير في كل يوم، فمع المعاملات التجارية سريعة الخطى الشائعة اليوم، ليس من الصعب على صاحب العمل أن يطغى عليه فيضان المعلومات التجارية والمالية التي تظهر، بالإضافة إلى ذلك أصبح العالم أصغر من خلال التقدم في الاتصالات التجارية.

يتطلب التكيف مع هذا السيناريو معرفة متعمقة بمجال عمل معين، إذا كنت لا ترغب في التخلف عن الحدث فيجب أن يكون لديك القدرة على اتخاذ القرارات بسرعة، للاستفادة من فرصة عمل مفتوحة ويمكن اكتساب هذه المهارات من الخدمات الاستشارية عبر الإنترنت.

البحث عن مستشار أعمال معين على الإنترنت ليس بهذه الصعوبة فيمكن لأي شخص أن يكون مستشارًا في شيء ما، ولا عجب أن البحث عن واحد سيظهر في قائمة طويلة جدًا.

إذا كنت ترغب في تحسين تجربة التعلم الخاصة بك، فابحث عن شخص مؤهل لتقديم استشارة عمل جيدة، لا ينبغي أن يركز بحثك فقط على التعليم والتدريب في مجال الأعمال التي يتمتع بها المستشار، ولكن أيضًا على الخبرة التي اكتسبها الاستشاري من خلال سنوات من الخبرة في الخدمة ف ضمان ذلك سيجعل التجربة أكثر قيمة بالنسبة لك.

❖ المتاجر العادية والمتاجر الالكترونية:

لقد غيرت الابتكارات التكنولوجية بشكل جذري صناعة البيع بالتجزئة، يوفر التسوق عبر الإنترنت للملابس والسلع والمنتجات والخدمات معلومات شاملة في متناول المستهلكين، فبمجرد تصفح محرك بحث أو اثنين، يمكن للمستهلكين الاطلاع على آلاف تقييمات العملاء لمعرفة المزيد عن المنتجات.

يمكنهم إجراء عمليات شراء بنقرة زر واحدة والتفاعل مع العلامات التجارية من خلال منصات الوسائط الاجتماعية وميزات الدردشة الحية، مع المعلومات الفورية التي يوفرها الإنترنت اعتاد المستهلكون على خيارات لا حصر لها والاستجابات السريعة من العلامات التجارية.

فوائد التسوق عبر الإنترنت:

- وقت وجهد أقل: كل ما هو مطلوب هو التنقل عبر الإنترنت وإجراء القليل من البحث للعثور على المنتجات وإكمال طلب عبر الإنترنت، لإجراء عملية شراء يستخدم تجار التجزئة في التجارة الإلكترونية برنامج إدارة أوامر المبيعات لتسريع الوفاء والحصول على الطلبات الصحيحة للمستهلكين في أسرع وقت ممكن غالبًا يكون ذلك في غضون يومين أو أقل.
- مقارنات الأسعار: يمكن للمستهلكين استخدام وظائف البحث لمقارنة الأسعار على نفس المنتجات من خلال العديد من تجار التجزئة، يعني دعم التسوق عبر الهاتف المحمول من بائعي التجزئة أنه يمكن للمستهلكين البحث والاختيار وحتى إكمال عمليات الشراء أثناء التنقل من خلال هواتفهم الذكية.
- عمليات الشراء المتكررة: تسهل العلامات التجارية عبر الإنترنت جدولة عمليات الشراء المتكررة، لذلك لا يحتاج المستهلكون حتى إلى تقديم طلبات بمجرد اشتراكهم في هذه البرامج.
- تقاعلات أقل: يشعر العديد من المستهلكين بالانزعاج من التعامل مع شركاء البيع بالتجزئة، لذلك يمكن تجنب ذلك من خلال التسوق عبر الإنترنت.
- المزيد من الخيارات: مع وجود العديد من العلامات التجارية والشركات والمنتجات عبر الإنترنت، يمكن للمتسوقين عبر الإنترنت الوصول إلى العديد من خيارات المنتجات التي لا تقتصر على الموقع.



❖ التسويق التقليدي والتسويق عبر الانترنت:

يشمل التسويق التقليدي طرق التسويق التي يمكن استخدامها بدون الإنترنت، هذه هي الأساليب التي كانت موجودة منذ عقود وعادة ما يتم استخدامها بشكل أقل الآن، وتشمل طرق التسويق التقليدية الشائعة ما يلي:

- بطاقات بريدية وكوبونات وحزم إعلامية يتم إرسالها بالبريد المباشر.
- الإعلانات التلفزيونية أو الإذاعية.
- إعلانات الصحف أو المجلات.
- اللوحات الإعلانية والمنشورات.
- المكالمات الهاتفية والرسائل النصية.

نرى ونسمع الكثير من هذه الإعلانات كل يوم من خلال الاستماع إلى الراديو في طريقنا إلى العمل أو حتى النظر من النافذة إلى اللوحات الإعلانية أثناء مرورنا في الشارع، كل هذه الأنواع من الإعلانات لها فعالية جيدة ولكنها تعتبر من التسويق التقليدي حيث تطورت وسائل التسويق الرقمية لتصبح أكثر فعالية من تلك التقليدية.

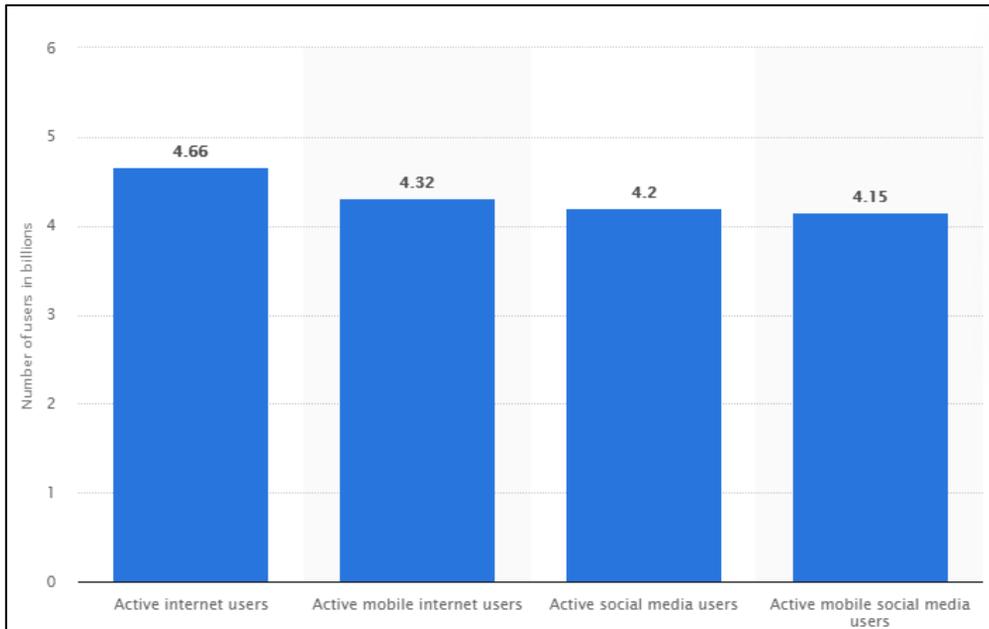
فإستراتيجيات التسويق عبر الانترنت تتطور بسرعة بسبب الاتجاهات والتكنولوجيا الحديثة والمتجددة، حيث تتضمن هذه الاستراتيجيات تلك التي تتطلب استخدام الإنترنت أو الهواتف الذكية، وتشمل طرق التسويق الرقمي الشائعة ما يلي:

- محتوى الموقع
- حملات البريد الإلكتروني



- تسويق المحتوى
- منشورات مواقع التواصل الاجتماعي
- إعلانات قابلة للنقر
- التسويق بالعمولة
- تحسين محركات البحث (SEO)

تحظى هذه الاستراتيجيات بشعبية كبيرة اليوم بسبب الاستخدام المتكرر للمستهلكين للإنترنت والأجهزة المحمولة، وفقاً لـ Statista، هناك 4.54 مليار مستخدم نشط للإنترنت في العالم و3.8 مليار مستخدم نشط لوسائل التواصل الاجتماعي، مع وجود أرقام عالية فإن التسويق عبر الإنترنت وعبر وسائل التواصل الاجتماعي له معنى كبير.



المصدر: (Johnson J. , 2021)

إيجابيات وسلبيات التسويق عبر الانترنت:

تتطور استراتيجيات التسويق عبر الانترنت دائماً باستخدام التقنيات والاتجاهات الجديدة مثل البحث الصوتي واستخدام الوسائط الاجتماعية، تتضمن هذه الاستراتيجيات التكتيكات الأكثر حداثة، ولكن كما هو الحال مع التسويق التقليدي فهناك بعض المجالات التي يزدهر فيها التسويق الرقمي وأخرى لا تزدهر فيها.

إيجابيات التسويق عبر الانترنت:

1. يمكن تتبع البيانات ومشاركة الجمهور على الفور عندما ينقر شخص ما على رابط إلى موقعك، أو يقرأ بريدًا إلكترونيًا، أو يتابعك على وسائل التواصل الاجتماعي، فستحصل على هذه المعلومات على الفور، حيث يمكنك استخلاص رؤى عديدة من هذه البيانات، بما في ذلك نوع المحتوى الذي يعمل بشكل أفضل لجمهور معين، والوسائط الأكثر فاعلية، وحتى الوقت الذي يتلقى فيه أفضل تفاعل.
2. استراتيجيات التسويق الرقمي تكلفك أقل بكثير، يمكن أن يوفر إرسال حملة بريد إلكتروني الكثير من المال مقارنة بطباعة بطاقات بريدية فردية ودفع رسوم البريد على كل منها.
3. إنه يعمل بشكل جيد مع المزيد من الجماهير العالمية بسبب النطاق الواسع للإنترنت.

سلبيات التسويق عبر الانترنت:

بعض مستخدمي الإنترنت لديهم أدوات منع الإعلانات، لذلك لن يشاهدوا أبدًا النوافذ المنبثقة أو إعلانات البانر، ولكن لحل مثل هذه الإشكالية بالنسبة لملاك المواقع يتم وضع برمجيات تمنع مستخدمين أدوات منع الإعلانات من التصفح مما يساعد ذلك في التقليل من استخدام



مثل هذه الأدوات فيضطر الزائر للموقع الى حذف تلك الأدوات للاستمرار في تصفح المواقع خاصتاً إذا كانت تحمل محتوى مهم.

إذاً التسويق عبر الانترنت هو الخيار الأفضل لمعظم الناس، فإذا كنت ترغب في الوصول إلى مجموعة معينة من الأشخاص أينما كانوا ومع الحفاظ على انخفاض التكاليف فالتسويق عبر الانترنت سيسمح لك القيام بذلك أيضاً بجمع معلومات قيمة عن جمهورك على الفور حتى تتمكن من إنشاء حملات تسويقية أكثر فاعلية.

❖ البنوك التقليدية والبنوك الالكترونية:

لم تعد الخدمات المصرفية عبر الانترنت شيئاً جديداً حيث اكتشف المزيد من العملاء مزايا القيام بجميع الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، ويحقق كل من العملاء الشخصيين والتجاربيين الفوائد، نظراً للتطور السريع للتكنولوجيا، تتم إضافة ميزات وخدمات جديدة طوال الوقت، مما يعزز ما يمكننا القيام به مع الخدمات المصرفية الرقمية.

ترى البنوك التقليدية أن البنوك الرقمية تشكل تهديداً حقيقياً وتستجيب بمحاولة تقديم خدمات مماثلة عبر الإنترنت، ومع ذلك في الغالب تستند هذه إلى نموذج مصرفي قديم ولا يمكنها ببساطة المنافسة من حيث التسعير أو الوظيفة أو ميزات القيمة المضافة.

في الوقت الذي يتمتع فيه كل شخص تقريباً بإمكانية الوصول إلى الإنترنت حتى أثناء التنقل أصبحت الخدمات المصرفية عبر الإنترنت أسهل من أي وقت مضى، الآن يمكنك الوصول إلى حسابك في أي وقت مما يجعل إدارة الأموال سهلة وهو أمر مفيد بشكل خاص إذا كنت تدير شركة.

لقد سهلت الجيل الجديد من شركات التكنولوجيا المالية الاتصال وإدارة حياتك المالية على المزيد من المنصات مثل الأجهزة المحمولة والتطبيقات المصممة خصيصاً، حتى تتمكن من التواصل مع العملاء على مدار الساعة.



في هذه الأيام لا تتعلق الخدمات المصرفية عبر الإنترنت بمجرد التحقق من رصيدك ودفع الفواتير، بل يمكنك فعل الكثير مثل تلقي مدفوعات من العملاء ويفضل الخدمات المصرفية المفتوحة يمكنك القيام بكل ذلك جنباً إلى جنب مع حسابك المصرفي التقليدي القديم.

نظرًا لأن المزيد من الأشخاص يقومون بالدفع عبر الإنترنت، فليس هناك حاجة للذهاب إلى بنك فعلي لإيداع الشيكات أو النقد.

حتى استخدام أجهزة الصراف الآلي تتخفض حيث يتم استكمال عمليات الدفع إلكترونياً أكثر من أي وقت مضى.

أفضل ما في الأمر هو أن العديد من المنصات المصرفية الجديدة عبر الإنترنت تتفاعل بسلاسة مع حزم البرامج الأخرى، مثل تلك التي تتعامل مع المحاسبة والضرائب وكشوف المرتبات.

مع عدم وجود تكاليف للحفاظ على الفروع المادية، فإن البنوك عبر الإنترنت فعالة للغاية من حيث التكلفة، خاصة وأن العديد من المعاملات التي تتم عبر الإنترنت لا تتطلب أطرافاً ثالثة، كما هو الحال مع البنوك التقليدية، كذلك تتم أتمتة العديد من العمليات المصرفية أيضاً الحاجة إلى عدد أقل من الموظفين، كل هذا يضيف إلى توفير كبير في التكلفة مقارنة بالنموذج المصرفي التقليدي، المدخرات التي يمكن تمريرها للعملاء مما يعني أن الرسوم منخفضة بشكل استثنائي وفي بعض الحالات يتم فرضها فقط على الخدمات المتميزة.

كل شيء يكون أسرع وأكثر كفاءة عبر الإنترنت وهذا ينطبق بنفس القدر عندما يتعلق الأمر بالخدمات المصرفية، نظرًا لأن الكثير من العمليات تتم تلقائياً وتخزينها في السحابة الإلكترونية، حيث يتم تقليل أخطاء الورق بشكل كبير، حتى دعم العملاء يكون أفضل، يمكنك الحصول على إجابات لمعظم أسئلتك عبر البريد الإلكتروني أو من خلال أحد التطبيقات وغيرها بشكل أسرع.

جدول يوضح أوجه المقارنة بين البنوك التقليدية والبنوك الالكترونية:

وجه المقارنة	البنوك التقليدية	البنوك الالكترونية
التغطية العالمية	الممارسة التقليدية توفر تغطية محدودة.	تشمل الممارسات المصرفية الإلكترونية تغطية عالمية أثناء الجلوس في المنزل / المكتب.
أداة تسويق	لا توفر الممارسة التقليدية أدوات التسويق المناسبة.	توفر الخدمات المصرفية الإلكترونية تسهيلات تسويق المنتجات / المخططات عبر الإنترنت بسهولة.
خدمات سريعة	تتضمن الممارسات التقليدية عملية تتطلب مزيدًا من الوقت.	الخدمات المصرفية الإلكترونية هي نفس مجموعة الخطوط حيث لا توجد حاجة للوقوف في طوابير طويلة.
تقليل الأخطاء وعمليات الاحتيال	لا توفر الممارسات المصرفية التقليدية فحصًا كاملاً للمعاملات المصرفية.	مع نظام تسوية المعاملات بين الفروع، يمكن الحد من عمليات الاحتيال والأخطاء.
ورقة العمل	يتعين على المديرين التنفيذيين للبنك أداء الكثير من الأعمال الورقية التي تزيد من الوقت والتكلفة.	يمكن تقليل التكلفة والوقت أو أن يمر كل شيء ببعض الفواصل الزمنية دون الحاجة إلى أعمال ورقية ضخمة.
مخاطر حمل النقود	في حالة الأعمال التجارية التقليدية، يتعين على الشخص	توفر الخدمات المصرفية الإلكترونية الخدمات المصرفية دون حمل النقود

حمل النقود في كل نقطة زمنية.	كأموال بلاستيكية (تتوفر أجهزة الصراف الآلي وبطاقات الائتمان)
---------------------------------	---

المصدر: المؤلف

يتم تعريف الوسائط التقليدية على أنها وسائط كانت موجودة قبل ظهور الإنترنت ويشمل ذلك الصحف والمجلات واللوحات الإعلانية والراديو والبث التلفزيوني والبريد المباشر. بينما تشمل الوسائط الرقمية كل ما تراه عبر الإنترنت، الإعلان عبر الإنترنت ومحركات البحث والوسائط الاجتماعية وخدمات بث الفيديو والمواقع الإلكترونية. فيما يلي بعض طرق الإعلان التقليدية التي تستخدم هذا النوع من الوسائط:

- اعلانات تليفزيونية
- إعلانات الراديو
- الاتصال
- إعلانات عادية
- تسويق بزيارات الى العملاء
- إعلانات الصحف

على الرغم من اعتماد المسوقين على هذه التقنيات لعقود من الزمن، فقد فقدوا الكثير من الجاذبية على مدى السنوات القليلة الماضية وظلوا في انخفاض مستمر منذ ذلك الحين.



تراجع وسائل الإعلام التقليدية:

كانت طرق التسويق التقليدية هذه عنصرًا أساسيًا في المساعي الترويجية للعديد من العلامات التجارية حتى وقت قريب؛ ومع ذلك، مع ظهور وسائل الإعلام عبر الإنترنت والتحول في اتجاهات المستهلكين، فقدت وسائل الإعلام القديمة الكثير من جاذبيتها.

من المحتمل أن يكون هذا الاتجاه التنازلي لهذه الوسائط التقليدية والتسويق بسبب طبيعتها، يركز هذا النوع من التسويق المباشر على البحث بنشاط عن العملاء.

في الوقت الحاضر، يتيح الإنترنت الوصول السهل إلى كمية لا حصر لها من المعلومات في أي وقت وفي أي مكان، لقد أدى ذلك إلى تغيير أسلوب حياة المستهلك العادي بشكل جذري، أصبح كل شيء أسرع ويمكن الوصول إليه بشكل أكبر الآن، لذلك تحول الكثير من التركيز التسويقي من البحث عن العملاء إلى مساعدتهم في العثور عليك.

في هذا العصر يستغرق الأمر من أي شخص حوالي ثانيتين للوصول إلى منتج يبحث عنه في Google وبضعة ثوانٍ أخرى ليطلبه من موقع ويب، هذا هو السبب في أنه من الآمن أن نقول إن وجود استراتيجية تسويق رقمي نشطة من المرجح أن يجلب لك المزيد من التحويلات أكثر من أي من الطرق التقليدية المذكورة أعلاه.

الإحصاءات تتحدث عن نفسها. وفقًا لـ Array Digital، زاد الإنفاق على الإعلانات عبر الإنترنت في الولايات المتحدة بنسبة 40% بين عامي 2000 و2020. بالمقابل، انخفض الإنفاق الإعلاني لبعض وسائل الإعلان التقليدية مثل إعلانات التلفزيون والصحف بنسبة 3% و26% على التوالي.

ما هي الوسائط الرقمية:

على عكس الوسائط التقليدية، فإن الوسائط الرقمية (أو وسائل الاعلام عبر الإنترنت) هي جميع الوسائط المشفرة ويمكن عرضها أو توزيعها أو تخزينها على الأجهزة الإلكترونية الرقمية،

أدت هذه التقنية إلى ظهور طريقة جديدة تماماً للمسوقين للوصول إلى المستهلكين، وفيما يلي بعض الأمثلة على طرق الإعلان الرقمي بالتالي:

- تسويق المحتوى
- إعلانات الفيديو
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- إعلانات الدفع بالنقرة
- تسويق وسائل الاعلام الاجتماعية
- تسويق محرك البحث

كانت طرق التسويق المذكورة أعلاه موجودة منذ سنوات حتى الآن، لكنها اكتسبت مؤخرًا الكثير من الجاذبية. لا ينبغي أن يكون ذلك مفاجئًا بالنظر إلى الزيادة الهائلة في استخدام الإنترنت على مدى العقدين الماضيين. قد تصدمك البيانات، ولكن في عام 2000، استخدم حوالي 7 ٪ فقط من سكان العالم الإنترنت.

ومع ذلك، بحلول عام 2018، ارتفع هذا الرقم إلى 48٪! اليوم هو أعلى من ذلك فمع بعض الاحداث التي حصلت مؤخرًا من الأوبئة والفيروسات المنتشرة في العالم مثل فيروس كورونا وغيره من الفيروسات التي جعلت أكثر الاعمال تعتمد على الانترنت لإنجازها، مما إثر ذلك ايجابياً في تطور اعمال الانترنت وتزايد اعداد مستخدمين الانترنت لإنجاز الاعمال، وفيما يلي جدول لإحصاءات استخدام الانترنت في العالم لعام 2021م:



إحصاءات استخدام الإنترنت في العالم والتعداد السكاني لعام 2021م					
مناطق العالم	عالم الإنترنت %	النمو 2000-2021	مستخدمو الإنترنت 2021	عدد السكان % من العالم	عدد السكان (2021)
آسيا	53.4%	2,316.5 %	2,762,187,516	54.9%	4,327,333,821
أوروبا	14.3%	601.3%	736995638	10.6%	835817920
أفريقيا	11.5%	13.058%	594,008,009	17.4%	1,373,486,514
أمريكا اللاتينية / الكاريبي	9.6%	2658.5%	498,437,116	8.4%	659.743.522
شمال أمريكا	6.7%	221.9%	347,916,627	4.7%	370,322,393
الشرق الأوسط	3.9%	5,953.6 %	198.850.130	3.4%	265,587.661



أستراليا	0.6%	30,385,571	298.7%	0.6%	43473756
إجمالي العالم	100.0%	5,168,780,607	1,331.9%	100.0%	7,875,765,587

المصدر: (Internet World Stats, 2021)

❖ المكتبات التقليدية والمكتبات الالكترونية:

المكتبة الالكترونية هي مكتبة حيث يمكن العثور فيها على قواعد بيانات عبر الإنترنت مثل الاشياء الرقمية التي قد تتضمن نصًا أو صورًا ثابتة أو صوتًا أو فيديو أو مستندات رقمية أو تنسيقات وسائط رقمية أخرى.

يمكن أن تحتوي على محتوى رقمي مثل المطبوعات أو الصور الفوتوغرافية، بالإضافة إلى المحتوى الرقمي المنتج بشكل أساسي مثل ملفات معالج الكلمات أو منشورات الوسائط الاجتماعية.

بالإضافة إلى تخزين المحتوى توفر المكتبات الالكترونية طريقة لتنظيم محتويات الملفات والبحث فيها واستردادها، في حين تعمل المكتبات التقليدية على أرشفة المواد الملموسة وحفظها خاصة الكتب والدوريات، وهناك العديد من الاختلافات بين المكتبة التقليدية والالكترونية ومنها ما يلي:

المكتبة التقليدية	المكتبة الالكترونية
يؤدي موظفو المكتبة واجباتهم في قسم الاقتناء وقسم الفهرسة وقسم التصنيف وقسم	توفير وصول سهل إلى المعلومات للمستخدمين المتاحة في أشكال وملفات إلكترونية مختلفة.



الدوريات بالإضافة إلى الأقسام المختلفة حسب الحاجة.	
التعرف على الأساليب المختلفة لشراء الكتب في المكتبات والتعرف عليها اقتصاديًا ونوعيًا.	تحديد احتياجات المستخدم وشراء مصادر المعلومات للمستخدمين.
الحصول على الكتب والدوريات والمجلات من خلال البائعين المناسبين وعلى النحو الموصى به من قبل المستخدمين والسلطات الإدارية.	لشراء الكتب الإلكترونية والمجلات على الإنترنت وغيرها من المطبوعات الرقمية للمستخدمين حسب الاحتياجات.
تعميم كتالوجات الناشرين على الكليات لتوصيات الكتب حسب الحاجة.	الاشتراك في المجلات الإلكترونية والكتب الإلكترونية وقواعد البيانات وتوفير خدمة الإنترنت لاستخدام الموارد لاكتساب المعرفة.
للتواصل مع أعضاء هيئة التدريس للتوصية بالعناوين المختلفة، وطباعة المجلات المطلوبة للمنهج الدراسي.	لأتمتة المكتبة ببرامج المكتبة وتوفير وصول أسرع وخدمة مرجعية للمستخدمين.
إعداد الميزانية لشراء مصادر وأنواع مختلفة من المعدات في المكتبات.	تسهيل الشبكات للمستخدمين والمساعدة في تقاسم الموارد.
لتسجيل الموارد المكتسبة بشكل صحيح على حد سواء المطبوعة والرقمية.	تطوير موقع إلكتروني للمكتبة للحصول على المعلومات من مواقع مختلفة عن طريق إعطاء روابط للمصادر.
قم بمعالجة المواد للوصول إليها عن طريق الفهارس وتصنيف الكتب، وإعداد	يجب أن يكون لدى المكتبات برنامج مكتبة رقمية للوصول إلى المحتويات

الرقمية التي تم تسجيلها وتحليلها من قبل المكتبة.	مصطلحات الفهرس وتنظيم مجموعة من أجل الاستخدام الفعال.
لتوفير الوصول إلى الإصدارات السابقة من المجالات على الإنترنت للمستخدمين.	لتوفير الفهرسة وخدمة مرجعية المعلومات إلخ.
تعلم مهارات الحفاظ على المكتبة الرقمية بالإضافة إلى المهارات الفنية.	لتوفير المعلومات من المصادر التقليدية بما في ذلك الوصول إلى الموارد الرقمية.
يمتلك موظفو المكتبة معرفة بالأجهزة والبرمجيات لتوفير الخدمات الرقمية والإلكترونية والافتراضية باستخدام المجموعات الرقمية للمستخدمين.	تقديم خدمات التوعية الحالية وكذلك خدمات النشر الانتقائي للمستخدمين باستخدام موارد مختلفة.

❖ الوظائف التقليدية والعمل على الإنترنت:

الوظائف التقليدية هي المهن التي يعمل فيها المرء بشكل دائم ويتقاضى راتبه بعد كل شهر، أما الوظائف عبر الإنترنت هي في الأساس أعمال مستقلة حيث يتقاضى المرء أجرًا بعد تقديم خدماته عبر الإنترنت.

أصبحت الوظائف عبر الإنترنت أفضل وأبسط، هذا لأنه يمكن للمرء أن يكسب المال بسهولة أثناء وجوده في المنزل بعد القيام بوظائف معينة أخرى.

وهناك مزايا وعيوب للعمل عبر الإنترنت بالإضافة إلى الاختلافات وأوجه التشابه ومنها ما يلي:



إيجابيات العمل عبر الانترنت	سلبيات العمل عبر الانترنت
<p>أنت رئيس نفسك: أنت من تقرر متى تعمل، وكيف تعمل وماذا تعمل، ومع ذلك، إذا كنت تعمل تحت إشراف شخص آخر، فلن تتمكن من الاستمتاع بهذه الميزة.</p>	<p>المحتالون: هناك العديد من المحتالين عبر الإنترنت الذين يمكنهم خداعك، لذا اختر عملائك بحكمة وراقب تقييم الآخرين لهم عبر الانترنت، إذا كانت لديك أي شكوك فلا تعمل معهم.</p>
<p>خبرات جديدة: مع كل مهمة وظيفية تقوم بها، تتعلم شيئاً جديداً، حتى عملائك الذين تقابلهم عبر الإنترنت، لديهم شيء لتعليمك إياه، تتولى مهام وظيفية مختلفة وتتخطى حدودك، هذا يجعلك تنمو كفرد.</p>	<p>توقعات الوظيفة: تتغير من مهمة إلى أخرى، من شخص لآخر. يحاول العميل أحياناً توصيل شيء ما، ولكن قد يتم تفسيره على أنه شيء آخر، لذلك قد لا تتمكن من توفير ما يريده العميل حقاً.</p>
<p>العمل من المنزل: مناخ الهواء الطلق لا يهم، لا داعي للقلق سواء كنت جالساً في المنزل او تريد ركوب سيارة أجرة، لأن كل ما عليك فعله هو الجلوس مع جهاز كمبيوتر وشبكة انترنت لاسلكية والقيام بعملك في أي مكان.</p>	<p>الأرباح: ليس هناك ما يشير إلى أنك ستربح مبلغاً محددًا في كل شهر، حيث يعتمد الربح على عدد العملاء ومقدار الأعمال التي تتلقاها.</p> <p>قد يكون أداءك جيدًا في هذا الشهر ولكن قد تضطر إلى ادخار بعض</p>



الأرباح للأشهر القادمة حيث يصعب التنبؤ بالوضع المالي في المستقبل.





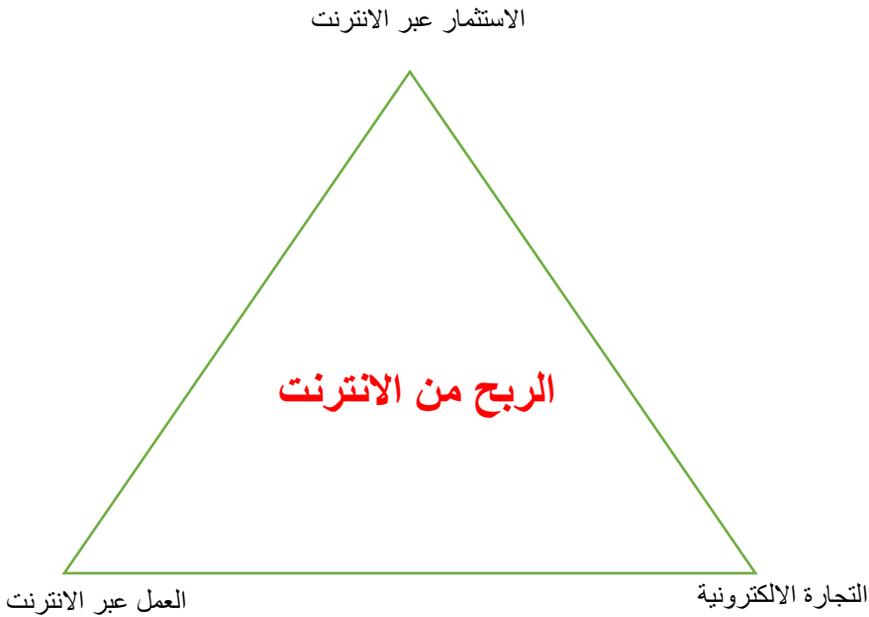
اقسام الربح من الانترنت:

تتقسم طرق ومجالات الربح من الانترنت الى ثلاثة اقسام رئيسية وهيا:

1. الاستثمار عبر الانترنت.

2. التجارة الالكترونية.

3. العمل عبر الانترنت.



❖ الاستثمار عبر الانترنت:

المقصود به هو تأسيس مشروع او عمل او موقع تجري اساسيات عمله عبر الانترنت ويحقق الأرباح عن طريق الخدمات التي يقدمها او عن طريق عوائد الإعلانات التي يجنيها، وهناك العديد من الأمثلة عليّة مثل:

• شركات البرمجيات والألعاب (Adobe – Epic Games – WhatsApp – Sony وغيرها).

• مواقع شبكات الشركات (فيسبوك – يوتيوب – انستغرام – سناب شات وغيرها).

• المواقع الإلكترونية والمدونات (Emad Store – Golden Plus Store وغيرها).

• قنوات اليوتيوب (ملك الشروحات – عماد صالح وغيرها من القنوات).

• شركات الاعلانات الالكترونية (جوجل ادسنس – حسوب وغيرها)

• البنوك الإلكترونية (Paypal – Skrill – Payoneer والمصارف الأخرى)

• شركات الخدمات المصغرة والمواقع عبر الإنترنت (-خمسات – مستقل – Fiver وغيرها)

• المكتبات الإلكترونية (مكتبة نور وغيرها)

• مكاتب استشارية على الإنترنت

• استضافة الشركات (Godaddy وغيرها)

• شركات المساهمة (iq Option – Expert Option)

وهناك المزيد من الشركات والاستثمارات عبر الانترنت التي يمكن من خلالها تحقيق أرباح جيدة بل وقد تصل الى ثروات عالية جداً.



❖ التجارة الإلكترونية:

هي شراء وبيع السلع والخدمات أو تحويل الأموال أو البيانات عبر شبكة إلكترونية وخاصة الإنترنت.

❖ أنواع التجارة الإلكترونية:

○ (B2B) تشير هذه التجارة الإلكترونية إلى التبادل الإلكتروني بين الشركات للمنتجات أو الخدمات أو المعلومات، وليس بين الشركات والمستهلكين، تشمل الأمثلة الأدلة والمواقع الإلكترونية لتبادل السلع والإمدادات التي تمكن الشركات من البحث عن المنتجات والخدمات والمعلومات وبدء المعاملات من خلال واجهات الشراء الإلكترونية، تساعد حلول التجارة الإلكترونية الخاصة بسوق B2B في تعزيز المبيعات (Hammersley و Hammersley، 2021).

○ (B2C) هو جزء من البيع بالتجزئة في التجارة الإلكترونية، يحدث عندما تبيع الشركات منتجاتها أو خدماتها أو معلوماتها للمستهلكين مباشرة، يوجد اليوم عدد لا يحصى من المتاجر ومراكز التسوق الإلكترونية التي تبيع جميع أنواع السلع الاستهلاكية على الإنترنت، Amazon هو المثال الأكثر شهرة لهذه المواقع التي تهيمن على سوق B2C، يعد بدء أعمال B2C أسهل للتجارة الإلكترونية.

○ (C2C) هو نوع من التجارة الإلكترونية حيث يتداول المستهلكون المنتجات والخدمات والمعلومات عبر الإنترنت، عادة ما يتم تنفيذ هذه المعاملات من خلال طرف ثالث يقدم منصة إلكترونية يتم من خلالها تنفيذ المعاملات، مثال على هذا النوع من التجارة الإلكترونية هو السوق المفتوح.

○ (C2B) هو شكل من أشكال التجارة الإلكترونية حيث يتيح العملاء إمكانية الوصول إلى سلعهم وخدماتهم عبر الإنترنت لتقديم عطاءاتهم، هذا هو عكس نموذج الأعمال التقليدي B2C مثال يوتيوب.

- (P2P) هو النموذج الذي يقوم فيه شخصان بشراء أو بيع البضائع لبعضهما البعض مباشرة دون إشراك أي خدمة تابعة لجهة خارجية، لا يشارك الطرف الثالث أيضًا في التسليم أو تبادل المدفوعات.
- نموذج Hyperlocal Business هو النموذج الذي يمكن للعملاء من خلاله شراء المنتج من المتاجر في منطقتهم، المحلات التجارية في إطار نموذج الأعمال هايبرلوكال هي المحلات التجارية العامة والمطاعم ومراكز التسوق والأسواق وغيرها من مزودي المنتجات والخدمات.

جدول مقارنة بين الأعمال التجارية عبر الإنترنت والأعمال التقليدية:

وجه المقارنة	اعمال تجاربه عبر الانترنت	الأعمال التقليدية
التعريف	شراء وبيع البضائع عبر منصة رقمية مثل موقع إلكتروني على الإنترنت	شراء وبيع البضائع عبر منفذ تجاري في موقع مادي واحد أو عدة مواقع فعلية
وصول العملاء	عالمي	محدود
تكلفة الإعداد	أقل	أكثر
تكلفة العملية	أقل	أكثر
التوفر	24 ساعة	وقت محدود
جدوى العمل	يمكن تشغيلها من أي مكان في العالم	لا يمكن تشغيلها إلا من المتجر
الاعلان / التسويق	تتوفر مجموعة واسعة من ميزات الاعلان والتسويق	إمكانيات تسويق محدودة
توسيع الأعمال التجارية	في جميع أنحاء العالم	محلي
المحافظة على العملاء	صعب نسبيا	أسهل للاحتفاظ بالعملاء المخلصين
دعم العملاء	الدعم الافتراضي	الدعم المادي
معدل الاسترداد	أكثر	أقل
البيع متعدد القنوات	قم بالبيع على قنوات بيع متعددة	لا يمكن البيع في متاجر متعددة



	مثل Amazon و eBay و Walmart وغيرها الكثير.	
قابلية التوسع	يتطلب وقت وجهد أقل لتوسيع نطاق الأعمال التجارية	يستغرق المزيد من الوقت والجهد لتوسيع نطاق الأعمال
منافس	أكثر تنافسية	أقل تنافسية
الاعتماد	تعتمد بشكل كبير على المنصات	أقل اعتمادًا أو استقلالية عن المنصات الخارجية
رؤية العلامة التجارية وتطويرها	مرئي عالميًا وإمكانية أن تصبح علامة تجارية في شهور	مرئي لجمهور محدود ويستغرق وقتًا لبناء علامة تجارية
طبيعة العمل	الأعمال التجارية عبر الإنترنت يحركها العملاء	الأعمال غير المتصلة هي البائع / الشركة
عدد الموظفين	مطلوب عدد أقل من الموظفين ويمكنهم إدارة العمل عن بعد	مطلوب المزيد من الموظفين لإدارة المتجر
صيانة	أقل تكلفة مطلوبة للصيانة لجعل الأعمال التجارية قوية عبر الإنترنت	تشارك إدارة البنية التحتية عالية التكلفة
قناة المبيعات	البيع من خلال أنواع مختلفة من الأسواق عبر الإنترنت ومنصات الوسائط الاجتماعية والتسويق عبر البريد الإلكتروني وتطبيقات المراسلة وما إلى ذلك.	الإعلانات الإذاعية والمطبوعة بما في ذلك اللوحات الاعلانية واللافتات والنشرات والتسويق عبر الهاتف والإعلانات التلفزيونية

تحليل الأداء	يتم تحديث الإحصائيات والأرقام في الوقت الفعلي بحيث يكون تحليل الأداء أسهل	مهمة معقدة وتستغرق وقتاً لتحليل الأداء
الموثوقية/الثقة	يمكن أن تساعد المراجعات العالمية المتاحة في بناء المزيد من الثقة من خلال الحصول على مزيد من المراجعات وردود أفضل على وسائل التواصل الاجتماعي، وطريقة لحل المشكلات من خلال منصات مختلفة وكسب الثقة	شعبية وثقة من شخص إلى شخص مباشرة، أكثر أهمية ولكن أقل وصولاً، خيار أقل للاستماع إلى عملائك وبناء الثقة به

المصدر: المؤلف

❖ القسم الثالث العمل على الانترنت:

الوظيفة المستقلة هي الوظيفة التي يعمل فيها الشخص لنفسه، وليس لصالح شركة، بينما يتولى المستقلون العمل بموجب عقود للشركات والمؤسسات، فإنهم في النهاية يعملون لحسابهم الخاص.

العاملون لحسابهم الخاص مسؤولون عن جميع أنواع الأشياء التي لا يتحملها الموظفون التقليديون، مثل تحديد ساعات عملهم وتتبع الوقت الذي يقضونه في مشاريع مختلفة، ودفع الفواتير للعملاء، ودفع ضرائب العمل والضرائب الخاصة بهم، لا يعتبر العاملون لحسابهم الخاص "موظفين" من قبل الشركات التي يعملون بها بل "مقاولين".



❖ مقارنة بين الأقسام الرئيسية لمجالات الربح من الانترنت:

العمل عبر الانترنت	التجارة الالكترونية	الاستثمار عبر الانترنت
تعتمد الأرباح على نوعية الخدمة التي قدمتها او العمل الذي قمت به، ولكنها لا تصل الى ثروات عالية فعواها المالية ضعيفة مشابهة للوظائف العادية قد تزيد او تنقص.	أرباح جيدة الى عالية وقد تصل لثروات	يحصل أرباح عالية في المعتاد وقد تصل لثروات
تتوقف الأرباح مجرد التوقف عن العمل	تتوقف الأرباح بتوقف البيع والشراء	لا تتوقف الأرباح بتوقف العمل لفته قصيره
البداية أسهل وتعتمد على قدرتك في تسويق خدماتك وتقديم عروض بأعمالك التي ممكن ان تعملها، وتحصل أرباح من البداية مقابل العمل الذي قمت به	البداية صعبة ولكنها أسهل قليلاً من الاستثمار والمشاريع، وقد تحصل أرباح قليلة جداً	البداية صعبة جدا وقد لا تحصل أرباح الى بعد مدة طويله بعد التأسيس
في المعتاد تعتمد على نفسك في انجاز تلك الاعمال وقد لا تحتاج الى فريق	تجري العمليات عن طريق عدة مراحل وعدة اشخاص	في المعتاد يكون لديك فريق عمل او مساعدين
نسبة الفشل قليلة جداً لعدم وجود صعوبات وتكاليف	نسبة الفشل وعدم الاستمرار متوسطة	نسبة الفشل وعدم الاستمرار في البداية كبيرة



<p>في المعتاد يكون شخصيه عاديه كل ما يهمه هو البحث عن عمل ودخل لتسيير أمور حياته يشبه عملة عمل الوظائف العادية ولكنه يتمتع بحرية أكثر من الموظف التقليدي</p>	<p>المؤسس في المعتاد قد يكون من المهتمين بالأعمال التجارية</p>	<p>عادتاً المؤسس يحمل صفات رائد الاعمال ومهتم بالأعمال الفريدة والابداعية المتميزة</p>
--	--	--



نصائح للربح من الانترنت:

1- الإيمان بالله والإيمان بفكرة الربح:

اعلم أن الله تعالى لن يضيع أجر خير العمل، فاعمل باجتهاد وانتباه ولن يضيع الله تعالى أجركم، فإن الله تعالى يرزق من يشاء دون حساب.

يجب تصديق فكرة الربح من الإنترنت فإذا كنت لا تؤمن بفكرة الربح فلا يجوز التفكير فيه أو محاولة الاستفادة منه، من الطبيعي أنه طالما أنك غير مقتنع بشيء فلن تؤدي بشكل جيد.

2- البحث عن مصادر موثوقة واختيار مصدر المعلومات:

ابتعد عن الجاهل فعليك أن تضع هذا البند في اعتبارك لنجاحك في رحلة الربح من الإنترنت ولا نقصد بالجاهلين الذين لا يكتبون ولا يقرؤون بل نعني الجهلاء الذين يتحدثون عن الربح بدون خبرة وغالبًا ما تكون كلماتهم تقلل من فكرة الربح من الإنترنت، هناك نوع آخر من الجهلة ممن خاضوا تجربة فاشلة ثم يشاركونك تجربته الفاشلة من أجل نقل الطاقة السلبية التي تؤثر عليك وتحبطك.

كذلك مصدر المعلومات مهم فإذا كان مصدر معلوماتك غير صحيح ستنتهي تجربتك بالفشل التام وبالتالي ستتوقف عن العمل.

ولا تفكر في آراء الآخرين تجاهك، فهم يعتقدون أن العمل والربح من الإنترنت مستحيل في نظرهم وأنا أعلم أنه سيأتي يوم ستثبت لهم فيه عكس ما توقعوه، غالبًا ما ترفض ثقافة المجتمع العربي فكرة الربح من الإنترنت لأنها موضوع جديد بالنسبة لهم بل ويعتبروه مجرد خيال واوهام.



3- تحديد المجال المناسب والتركيز في مجال واحد:

يجب اختيار مجال العمل المناسب، ومجال العمل المناسب ليس هو الأعلى في بدايته، بل هو الأكثر كفاءة لنا.

ويجب عليك التركيز في مجال واحد فلا تشتت انتباهك بالتوجه إلى مناطق متعددة فهذا خطأ لسجما في بداياتك ركز في مجال واحد وحاول إتقانه جيداً، وعندما تبدأ في كسب المال من خلاله يمكنك البحث عن مجالات أخرى من الربح والبدء في العمل فيها والتوسع.

4- إتقان اللغة الإنجليزية:

ضرورة إتقان اللغة الإنجليزية للاستفادة بشكل كبير من الإنترنت نظراً لأن معظم الدورات متوفرة باللغة الإنجليزية ولن تتمكن من الاستفادة منها إذا لم تكن تتحدث الإنجليزية بطلاقة.

5- تنظيم الوقت:

أما بالنسبة لتنظيم الوقت فهو عامل أساسي في تحديد نسبة الربح، وهذا لا يعني أنه يجب أن تكون متاحاً على مدار 24 ساعة في اليوم، بل يعتمد على العمل الذي تعمل فيه، على سبيل المثال يمكنك تحديد أربع ساعات يومياً مقسمة إلى ساعتين أو ست ساعات، نظراً للعمل الذي اخترته والقوت الذي يحتاجه، وبذلك يمكنك تحديد وقتك وأرباحك.

6- الصبر:

تمتع بالصبر ولا تتسرع في الحصول على رزقك، مؤمناً أن أرباحاً كبيرة ستأتي بين عشية وضحاها، بل تحلى بالصبر فالصبر من أهم أسباب الاستمرار والنجاح في الربح من الانترنت، عندما تبدأ رحلتك لكسب المال من الإنترنت لا تتوقع أبداً جني دولارات خلال الأيام الأولى، ولكن تأكد من أنك لن تبدأ في جني أرباح جيدة إلا بعد مرور فترة من الوقت والخبرة لذا تحلى بالصبر.

7- الاستثمار:

هناك مقولة شهيرة تقول: من لا يستثمر المال لا يربح المال، فالاستثمار مهم جدا سواء كان لديك موقع أو قناة أو تطبيق أو أي شيء.

قم دائماً بتخصيص جزء من أرباحك لاستثمارها وتطويرها، وبدلاً من الاعتماد على الأدوات المجانية، انتقل إلى الاعتماد على أدوات مدفوعة أكثر احترافية.

سيكسبك استثمار الأموال الحصول على المزيد من المال، ويعمل على توفير جزء من أرباحك، حيث قد تحتاجها في وقت لاحق.

8- الاستمرار:

المشكلة التي يواجهها الكثير من الناس هي التوقف وعدم الاستمرار، حيث تجد شخصاً قام بإنشاء مدونة أو قناة على اليوتيوب لكسب المال، لكنه يشعر بالإحباط خلال الأشهر الأولى ولا يستمر في العمل وهو الشيء الذي سيجعله يفشل حتماً، لذلك احرص دائماً على الاستمرار وعدم الاستسلام.

وإذا تعثرت في بداية العمل فهذا لا يعني أنك فشلت وهزمت، بل استمر واستمر وابدل قصارى جهدك وستصل حتماً إلى النجاح.

تذكر دائماً أنه سيأتي يوم تصبح فيه شخصاً ناجحاً في حياتك وعملك، وستتذكر الأيام الأولى التي بدأت فيها رحلة عمالك والصعوبات التي واجهتها.

9- اختيار الشركات:

هناك الكثير من المواقع التي ستدفع لك ولكن يجب ضمان المواقع والشركات التي تتعامل معها حتى لا تخسر أموالك هناك مواقع وشركات مثل Google AdSense ومواقع فوركس آمنة.



10- التسويق:

يجب عليك إعداد خطة تسويق رقمية متكاملة، حيث يجب التفكير جيداً في التسويق لعملك سواء كنت تتسوق في المنتديات أو مواقع الويب.





معرفة الشركات الربحية النصابة في الانترنت:

بعد التسجيل في أي شركة ربحية اسأل نفسك: هل هذه الشركة صادقة؟ هل ستحصل على أرباحك منه؟ هناك العديد من النقاط التي يمكن من خلالها تخمين ما إذا كانت هذه الشركة صادقة ام نصابه من خلال مقارنتها في عدة نقاط كالتالي:

- غالبًا لا تملك شركات الاحتيال منتدى للأعضاء أو صفحة للتواصل، اما إذا كان لديهم فيجب عليك متابعة ردود أفعال المسجلين لديهم وما إذا كانت هناك شكاوى أم لا.
- الشركات الصادقة لديها عدد كبير جدًا من الأعضاء، وهم يتأكدون من أن كل عضو مسجل لديهم قد حصل على أرباحهم.
- قبل التسجيل يجب عليك التحقق من سعر النقر وحساب ما إذا كان مفيدًا أم لا.
- قم بالبحث عن اسم الشركة واكتشف ما يدور حولها في مواقع التواصل او في المنتديات والمدونات، هل هي صادقة وما زالت مستمرة منذ سنوات أم عملية احتيال وخداع الأعضاء، ويمكنك معرفة ذلك بسهولة حتى لا تضيع وقتك وجهدك سدى.
- في البداية حاول ألا تشتري الإحالات حتى لا تخسر إذا كانت الشركة عملية احتيال ولكن يمكنك دعوتهم عن طريق دعوة أصدقائك.
- الدليل على شركات الاحتيال يكون دائمًا لأشخاص مجهولين أو يعملون معهم، لذلك لا تتخذع دائمًا بالمظاهر وتأكد من التواصل مع العديد من الأشخاص.
- قد تدفع بعض الشركات في البداية ثم تقوم بالاحتيال لاحقًا، لذا تأكد من العمل مع الشركات التي تدفع وتكلف نفسها وليس الشركات التي تبدأ بسعر منخفض.
- اقرأ عن سمعة الشركات على المواقع المتخصصة، وخاصة موقع scamadviser.com الشهير، أو موقع الكشف عن الاحتيال وخاصة على المواقع الأجنبية.

يجب أن تعلم أيضًا أن طرق الاحتيال متواجدة دائمًا ومتجددة ولا تقتصر على هذه النصائح فقط. هناك العديد من الشركات التي تخدع أعضائها وتسحب رصيدها عند الوصول إلى الحد الأدنى لسحب الأرباح، أما بالنسبة للشركات الصادقة فهي تدفع دائمًا بناءً على طلبك لسحب أموالك ومن الممكن تأخير وصول الأموال وهذا أمر طبيعي ولكن الكثير من التأخير يصبح مماتلاً، وهذه بداية للتعرف على ان كانت صادقة ام محتالة.



إجابات على اهم التساؤلات عن الربح من الانترنت:

1. هل الأموال التي ندفعها لشركات الاتصالات مقابل الاتصال بالإنترنت تذهب الى

ملاك المواقع وكل من يعمل على الانترنت؟

يعتقد بعض الناس بأن الأرباح التي يجنيها أصحاب الاعمال الحرة عبر الانترنت وكذلك الشركات الالكترونية مثل قوقل وفيسبوك وغيرها انها تحصل الأرباح من خلال دفع الناس لقيمة الانترنت الى شركات الاتصالات وهذا المفهوم خاطئ تماماً، حيث ان الأموال التي يدفعها الشخص مقابل حصوله للإنترنت تصل الى شركات الاتصالات وذلك مقابل خدماتها التي تقدمها وتكاليف توصيل الانترنت بين الدول والسيرفرات والسنترالات وغيرها من الأمور الخاصة بشركات الانترنت والاتصالات، اما الأرباح التي تجنيها الشركات الالكترونية والمواقع وغيرها من اعمال الانترنت فهي هائلة جداً ولا يمكن ان نقارنها بالأموال التي تدفع لشركات الاتصالات، فعلى سبيل المثال شركة قوقل تحقق عوائد مالية تفوق جداً ماتجمعة شركات الاتصالات كاملة فما بالنا بالشركات والمواقع الاخرى مثل فيسبوك وتويتر ويوتيوب وكذلك المواقع الالكترونية وغيرها، كل هذه الاعمال تحقق ثروات طائلة أساسها من الإعلانات ومن التجارة ومن تقديم الخدمات وغيرها من الطرق المذكورة في فصول هذا الكتاب.

1. من اين تأتي أرباح العمل والاستثمار عبر الانترنت؟

تربح بعض الاعمال عبر الانترنت مثل المواقع والمدونات وحسابات المشاهير في مواقع التواصل الاجتماعية من خلال عروض الإعلانات والتي تدفعها الشركات لتسويق منتجاتها وخدماتها، بينما ترباح بعض الاعمال من بيع الخدمات والمنتجات عبر الانترنت وغيرها من طرق الربح من الانترنت التي سيتعرف عليها القارئ من خلال هذا الكتاب.

2. هل يجب ان امتلك أموال او رأس مال للربح من الانترنت؟

في الواقع ان هناك طرق تحتاج الى رأس مال بينما توجد طرق أخرى لا تحتاج فيها الى رأس مال فمجرد ان يكون لديك القدرة للوصول الى الانترنت وامتلاكك لبعض المهارات تستطيع تحقيق الربح والعمل على الانترنت بدون رأس مال.

3. هل الربح من الانترنت سهل ام صعب؟

الربح من الانترنت ينقسم لعدة أنواع وعدة مجالات وكل مجال له متطلبات قد تكون صعبة وقد تكون سهلة شيئاً ما، الاعتقاد الخاطئ هنا عند بعض الناس حيث يعتقد انه مجرد ان يضغط على إعلانات سيربح او اذا نشر مقاله سيربح او اذا فتح موقع او شركة بأنه سيربح من بداية الامر، بينما الواقع ان العمل على الانترنت يحتاج الى عمل وصبر واستمرار، فبعض الاعمال المستقلة على الانترنت قد تكون اسهل طرق للبدء في الربح من الانترنت بأسرع وقت ممكن ولكنها لا تحقق ثروات مثل الاعمال والاستثمار عبر الانترنت او التجارة الالكترونية، حيث ان اعمال الانترنت والاستثمار ك فتح شركة خدمات او موقع او مدونة لتقديم المعلومات او قناة يوتيوب وغيرها تحتاج لصبر وعمل باحترافية ووفق قوانين صارمة من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وكذلك قوانين الدول العربية وغيرها حيث تحتاج الى العمل والاستمرار لمدة زمنية مجاناً بدون ان تحصل على مقابل مالي ولكنها مع الاستمرار والنجاح ستحقق أرباح جيدة بل وقد تصل الى ثروات كبيرة تفوق اغلب تلك الاستثمارات التقليدية التي لا تعمل بالانترنت.

4. كيف تتم عملية سحب الأرباح من الانترنت؟

هناك العديد من الطرق لسحب الأرباح من الانترنت فالمواقع او الشركات التي تقدم الخدمات عبر الانترنت او المنتجات او كذلك التي تعرض إعلانات لمنتجات شركات أخرى او الأشخاص الذين يعملون اعمال مستقلة عبر الانترنت كل هؤلاء من من يحققون الربح من



الانترنت تقوم الأطراف الأخرى المستفيدة من الخدمات او التي اشترت المنتجات بالدفع لتلك التي قدمت هذه المنتجات والخدمات او الإعلانات، ويتم الدفع من خلال بنوك الإلكترونيّة مثل بنك باي بال واسكرل وبايونير و ويسترن يونين وغيرها من البنوك والمصارف الإلكترونيّة التي تتعامل عن طريق الفيزا كارد والماستر كارد وغيرها من بطائق الدفع المسبق، كما جاءت مؤخراً طرق جديدة لسحب وتحويل الأموال ومنها العملات الرقمية مثل البتكوين وغيرها من العملات المشفرة ولكنها لازالت ممنوعة من استخدامها في بعض الدول والقوانين، والبعض لا يسحب أرباحه كاش فبدلاً من ذلك يقوم الطرف الاخر بدل دفع المال تقدم خدمة متبادلة بين الطرفين.

5. كم الأموال التي يمكن ربحها من اعمال الانترنت؟

بعض الاعمال البسيطة ك العمل الحر المستقل المشابهة للوظائف العادية فهذه تحصل أرباح قليلة وبعضها جيدة وعالية ولكنها لا تحقق الثروات الطائلة، بينما الاستثمار ك فتح شركات او مواقع الكترونية او الشهرة في مواقع التواصل الاجتماعي كل هذه تحقق أرباح بعضها قد يكون قليل لكن اغلبها تحقق ارباحاً عالية بل والبعض قد يصل لثروات طائلة جداً، كذلك التجارة الإلكترونيّة تحقق بعضها أرباح قليلة والبعض جيد وبعضها تحقق ثروات عالية جداً تفوق التجارة العادية، ولكن التجارة الإلكترونيّة او الاستثمارات والمواقع والشهرة تحتاج لوقت طويل وصبر واستمرار وتطوير وقد تحتاج الى رأس مال في بداية الامر لتحقيق النجاح الا انها تعتبر افضل المجالات لتحقيق الثروات على الانترنت.

6. هل يمكن الربح من الانترنت باستخدام الهاتف وبدون وجود جهاز كمبيوتر؟

في الواقع نعم يمكن ذلك وهناك البعض من المبتدئين في الربح من الانترنت يستخدمون الهواتف في بداية طريقهم نحو الربح من الانترنت وذلك لعد توفرهم على إمكانيات مادية



لشراء جهاز كمبيوتر وهناك من ينجح منهم ويبدئ بتطوير مقتنياته وشراء جهاز كمبيوتر فيما بعد، الا ان بعض الاعمال يستدعي العمل عليها تواجد كمبيوتر مثل انشاء استثمارات او مواقع وغيرها من التي تتطلب الى تواجد جهاز كمبيوتر للاحتراف في عملها، الا انه يمكن استخدام الهاتف في بداية الامر في بعض الاعمال على الانترنت البسيطة كبدائية.

7. كيف اعرف الطرق الصادقة للربح من الانترنت والشركات الصادقة من النصابة؟

عادةً تكون الطرق النصابة والمحتالة تعطيك خيال لا واقع له بحيث تحثك على ان مجرد الضغط على الإعلان بداخل تلك الشركة ستحقق مبالغ جديّة واغلب بل كل هذه الطرق غير مناسبة للربح من الانترنت واغلب تلك الشركات محتالة وليست بشركات ربحية، كما توجد الكثير من المعايير التي نتعرف على ان هذه الشركة صادقة ام مجرد احتيال وتم نكرها في أحد الفصول في هذا الكتاب.

8. ماهي أفضل الطرق للربح من الانترنت وجني الثروات منها؟

هناك العديد من الطرق والمجالات فاذا كان هدفك هو الربح السريع وتحقيق دخل جيد فيمكنك العمل ك مسقل في احد المواقع التي تعمل ك وسيط بين صاحب المهارة وصاحب العمل وقد تم تفصيلها في احد فصول هذا الكتاب، اما اذا كنت تهدف لتحقيق أرباح كبيرة وثروات فننصحك بالتفكير في انشاء استثمار على الانترنت او انشاء موقع الإلكتروني او الوصول الى الشهرة عبر مواقع التواصل الاجتماعية او ان تعمل على التجارة الالكترونية ولكن سيكون عليك الصبر في هذه المجالات فقد لا تحصل في بداية المشروع على أرباح بل وقد تضطر لدفع من اموالك الشخصية ك تسويق لموقعك او استثمارك وشركتك او تجارتك ومنتجاتك لكن مع الاحتراف والاستمرار يمكن ان تحقق أرباح عالية جداً وقد تحقق ثروات تفوق ملايين الدولارات بل ان هناك شركات الكترونية صارت تربح مليارات الدولارات من



الانترنت مثل شركة قوقل وفيسبوك وامازون وغيرها الكثير حيث أصبحت على قائمة اغنى الشركات في العالم، لماذا لا فلن نبالغ بذكر مثل هذه الشركات العملاقة منذ زمن وانما هناك استثمارات وشركات ومواقع جاءت مؤخراً في اخر سنوات عبر الانترنت وحققت أرباح عالية جداً بل وثروات.

9. هل يجب الحصول على شهادة علمية للربح من الانترنت؟

حالياً تعمل اغلب المجالات والطرق للربح من الانترنت بدون الحاجة لعرض شهادات الأشخاص العلمية ولكن قد يأتي بعد زمن قريب يتطلب ذلك الى شهادات علمية، لا يعني انه لا يتطلب العمل والربح من الانترنت حالياً الى شهادة انه يمكن لشخص لا يملك مهارات وعلوم الربح بسهولة، انما تتمتع الشخصيات التي تعمل وتربح من الانترنت على مهارات وخبرات عالية جداً سواء في اعمال مهنية او إدارة اعمال واستشارات وتجارة ومهارات برمجية ومعرفة جيدة باللغة الإنجليزية وبعض اللغات الأخرى وكلاً حسب المجال الذي يدخله في الربح من الانترنت، فالربح من الانترنت حالياً يعتمد على الخبرات والمهارات كثيراً بل ويتطلب شخصيات عبقرية قادرة على الابتكار والحصول على أفكار إبداعية جديدة.

10. هل الربح من الانترنت حلال ام حرام؟

الحلال والحرام يدخل في كل مكان ومجال من حولنا بما في ذلك الانترنت مثل الاحتيال والنصب وغيره، الا ان هناك اغلب الاعمال والربح من الانترنت حلال ومشرة دينياً وقانونياً ولن نفتي في ذلك او نحدد المجالات، ولكي تعرف المجال الذي تريد الدخول فيه حلالاً ام حرام ننصحك بالبحث واستشارة علماء دين عارفين بالتطورات الحديثة ولديهم معرفة بمميزات وكذلك مخاطر بعض المجالات ليستطيعوا الإفتاء بشكل مناسب، كما يجب عليك دائماً معرفة القوانين التابعة لدولتك التي تعيش فيها حتى لا تتعارض مع عملك.



11. هل يمكن الاعتماد على الربح من الانترنت والمستغنى عن الاعمال العادية؟

في الواقع ان كان دخلك من الانترنت جيد وعالية فيمكنك الاستقلال به حتى تستطيع تطويره وتوفير الوقت أكثر للعمل عليه وتحسينه، الا انه يفضل دائماً تنويع مجالات الدخل لتجنب الوقوع في الازمات سواء كنت تعمل على الانترنت او تعمل اعمال عادية فننصح دائماً بتنويع مجالات الدخل والاستثمارات.

12. كيفية حماية حساباتنا ومواقعنا التي نربح منها؟

يجب عليك اولاً ان تضع كلمة مرور قوية، كذلك إضافة طرق الاسترداد ك رقم الهاتف وايميل اخر، ويجب تفعيل المصادقة الثنائية لحماية الحسابات، كما يفضل بربط عدة حسابات بريد الإلكتروني، كما يجب عليك ان لا تشارك البريد الإلكتروني الذي تستخدمه لأعمالك الأساسية مع أي شخص ولا تراسل من خلاله أحد، يفضل دائماً حماية اجهزتك من هواتف او أجهزة الكمبيوتر التي يتواجد بها عملك، يفضل عمل نسخ احتياطية لعملك على سحابات الكترونية امه وفي نواكر تخزين خارجية امه ومشفرة بكلمات سر، واتباع دائماً طرق الحماية المتطورة.

الفصل الثاني:

الربح من مواقع التواصل الاجتماعية



الفصل الثاني: (الربح من مواقع التواصل الاجتماعية)

- الربح من اليوتيوب.
- الربح من فيسبوك.
- الربح من تويتر.
- الربح من انستغرام.
- الربح من سناب شات.





الربح من اليوتيوب:

أصبح نجوم YouTube اليوم من المشاهير العصاميين وهم الأشخاص الذين اكتسبوا جمهوراً من خلال إنشاء محتوى موجه نحو التعليم والترفيه والمراجعة للمنتجات والفلوقات وغيرها من المحتوى على الإنترنت، يعمل معظم هؤلاء المشاهير على الشاشات الصغيرة والوقوف أمام الجمهور.

قد لا يكون كسب المال سبباً لبدء قناة على YouTube، لكن فرص الربح ستكون مفاجأة سارة بمجرد أن تحصل عليها.

قبل إطلاق قناة YouTube لأغراض جني الأموال، عليك تحديد نوع الربح الذي تهتم به، هل تتطلع إلى استخدام YouTube كمنفذ ترويجي لمنتجاتك وخدماتك أو هل تريد أن يحقق محتوى الفيديو الخاص بك أرباحاً إعلانية من YouTube مباشرةً.

هنا سنتعمق في العملية خطوة بخطوة التي ستحتاج إلى متابعتها لإعداد حساب YouTube جاهز ومحسن لتحقيق الدخل، بعد ذلك سوف نتعمق في بعض الأساليب المحددة التي يمكنك تجربتها لكسب المال على YouTube.

الخطوات الأساسية للربح من اليوتيوب

1. قم بإعداد حساب AdSense.
2. كن أحد شركاء YouTube.
3. تحديد شخصيات المشاهد.
4. إنشاء مسار تحويل المنتج.
5. تحسين صفحتك للتحويلات.
6. اختر تفضيلات تحقيق الدخل.

7. إنشاء محتوى برعاية.

توضيح الخطوات:

1. قم بإعداد حساب AdSense:

لبدء جني الأموال على YouTube ستحتاج إلى البدء بحساب AdSense، حساب AdSense هو النظام الأساسي الذي ستتلقى فيه مدفوعات من YouTube، لذا فهذه خطوة حاسمة.

من المهم ملاحظة أنه يمكنك تحقيق الدخل من أكثر من قناة YouTube واحدة بنفس حساب AdSense، لذلك إذا كانت علامتك التجارية لديها عدة حسابات على YouTube وتأمل في إعداد ميزات تحقيق الدخل على كل منها، فأنت تحتاج فقط إلى حساب AdSense واحد.

لإعداد حساب AdSense، ما عليك سوى الانتقال إلى

[/https://www.google.com/adsense/start](https://www.google.com/adsense/start)

والنقر فوق "اشترك الآن" واتباع الخطوات التي يحثك عليها.

2. كن أحد شركاء YouTube:

بالإضافة إلى حساب AdSense، يلزمك الآن أن يتم قبولك في برنامج شركاء YouTube (YPP)، وهناك بعض المتطلبات للانضمام إلى برنامج شركاء YouTube بما في ذلك:

- يجب أن تعيش في بلد أو منطقة يتوفر بها برنامج شركاء YouTube.
- يجب أن يكون لديك أكثر من 4000 ساعة مشاهدة علنية صالحة خلال آخر عام.
- يجب أن يكون لديك أكثر من 1000 مشترك.



- يجب أن تلتزم بجميع سياسات تحقيق الدخل في YouTube.
- يجب أن يكون لديك حساب AdSense مرتبط.

إذا كنت تستوفي كل هذه المتطلبات مع التأكد ومراجعة سياسات وشروط يوتيوب، إذا حصلت أي تعديلات بعد اصدار هذا الكتاب والتأكد بأنك تستوفي كل الشروط، فأنت حينها مؤهل للاشتراك في برنامج شركاء YouTube إليك كيفية التسجيل:

- سجّل الدخول إلى حسابك في YouTube (وتأكد من أن هذا الحساب لديه حساب AdSense مرتبط).
- انقر على "YouTube Studio" في الجزء العلوي الأيمن (بالنقر على صورة ملفك الشخصي).
- إذا كنت لا تستوفي المتطلبات حالياً، يمكنك تحديد "إعلامي عندما أكون مؤهلاً" وستتلقى رسالة بريد إلكتروني بمجرد تجاوزك 1000 مشترك و4000 ساعة مشاهدة.
- إذا كنت تستوفي المتطلبات، فانقر على "ابدأ" في بطاقة مراجعة شروط برنامج الشريك.
- بمجرد التوقيع على المصطلح، سترى علامة "تم" خضراء على البطاقة.

بمجرد الانتهاء من هذه الخطوات، سيتم وضعك في قائمة انتظار لمراجعتها، يمكنك التحقق من حالة طلبك هنا في أي وقت بمجرد قبولك يمكنك المتابعة إلى الخطوة التالية.

ملاحظة: إذا تم قبولك في برنامج شركاء YouTube، ألق نظرة على الأسئلة الشائعة من منشئي المحتوى الذين انضموا للتو إلى البرنامج.

اما إذا تم رفضك ألق نظرة على الأسئلة الشائعة للحصول على نصائح حول كيفية تعزيز طلبك، يمكنك إعادة التقديم بعد 30 يوماً من الرفض.



3. تحديد شخصيات المشاهد:

لإنشاء إستراتيجية قوية وفعالة لتحقيق الدخل على YouTube، ستحتاج إلى معرفة من هو جمهورك المستهدف والأهم من ذلك، من هم المشتريين الخاص بك.

يعد موقع YouTube محرك بحث لذا سترغب في التعامل مع النظام الأساسي بشكل مشابه لكيفية التعامل مع أي محرك بحث آخر، هذا يعني أنه من خلال تحديد شخصية المشتري يمكنك البدء في استهداف الكلمات الرئيسية الأكثر جذبًا لتلك الشخصية وتأكد من أنك تتجنب المحتوى الذي يجذب الشخصيات "السلبية"، أو الأشخاص الذين لا تعتقد أنهم سيكونون مناسبين لك.

4. إنشاء مسار تحويل المنتج:

إذا كنت ترغب في كسب المال على YouTube فستحتاج إلى إنشاء مسار تحويل قوي، أي محتوى YouTube الذي سيجذب معظم المشاهدين ومن بين هذه الأجزاء من المحتوى، كيف يمكنك الاستفادة من فرص التحويل لتحويل الزوار المحتملين إلى عملاء.

هناك ثمان طرق للحث على اتخاذ إجراء الذي يمكنك استخدامه في مقاطع فيديو YouTube الخاصة بك، من بين هذه طرق الحث على اتخاذ إجراء في بداية الفيديو، والوصف، والانتقال إلى موقعك على الويب، في النهاية سترغب في تحديد مسار تحويل واضح لفهم كيفية تحويل زوار YouTube إلى عملاء محتملين.

على سبيل المثال لنفترض أنك تريد استخدام YouTube كقناة لجذب العملاء المحتملين إلى برنامج التسويق عبر البريد الإلكتروني الجديد لشركتك، بالنسبة للمبتدئين، سترغب في إنشاء مقطع فيديو مقنع على YouTube يجذب شخصية المشتري للتسويق عبر البريد الإلكتروني وبعد ذلك سترغب في توجيه هؤلاء المشاهدين إلى صفحة مقصودة مخصصة أو



كتاب إلكتروني لمعرفة المزيد عن التسويق عبر البريد الإلكتروني، بمجرد وصول هؤلاء العملاء المحتملين يمكنك تعريفهم بمنتجك.

سيبدو مسار التحويل الخاص بك مشابهًا للاستراتيجيات التي حددتها في قنوات توليد العملاء المحتملين الأخرى، مثل منشورات المدونات والوسائط الاجتماعية ومع ذلك فأنت تريد التأكد من تخصيص المحتوى الذي تنتجه على YouTube وفقًا لمحتوى YouTube ونوع المحتوى الذي يستمتع به مشاهدو YouTube أكثر من غيرهم.

قد يبدو هذا مختلفًا قليلاً عن المحتوى الذي يعمل بشكل جيد على مدونتك، لكن الأمر يستحق بذل جهد إضافي لضمان إنشاء محتوى يناسب نقاط القوة في كل نظام أساسي.

5. تحسين صفحتك للتحويلات:

هناك الكثير من الاستراتيجيات المحددة لتحسين حسابك على YouTube لتحسين محركات البحث والتي يمكن أن تؤدي في النهاية إلى المزيد من الزوار وزيادة الإيرادات.

❖ بعض النصائح السريعة للربح من اليوتيوب:

- ضع في اعتبارك إدخال كلمتك الرئيسية المقصودة في عنوان الفيديو الخاص بك.
- تحسين وصف الفيديو الخاص بك.
- قم بتمييز مقطع الفيديو الخاص بك بكلمات رئيسية (كلمات دالة) شائعة تتعلق بموضوعك.
- تحميل صورة مصغرة لجذب العميل.
- أضف End Screens لزيادة نسبة مشاهدة قناتك على YouTube.

من المهم أن تتذكر عند جني الأموال على YouTube، أنك تريد أن تلعب اللعبة الطويلة، بالتأكيد قد لا يضع تحسين مُحسّنات محركات البحث الأموال في جيبك غدًا، ولكنه فرصة



جيدة لزيادة نسبة المشاهدة، وإنشاء علامتك التجارية كمؤثر في المجال، وفي النهاية تتمتع الامور اللازمة لتحويل هؤلاء الآلاف من المشاهدين إلى عملاء يدفعون الأموال لصالحك.

6. اختر تفضيلات تحقيق الدخل:

هناك مجموعة متنوعة من ميزات تحقيق الدخل التي يمكنك استكشافها على YouTube في النهاية سترغب في اختيار المسار الذي يناسب أهداف عملك.

ألق نظرة على ميزات YouTube الخمس هذه على وجه الخصوص والتي يمكنك كسب المال من خلالها:

- عائد الإعلانات: أرباح الإعلانات من الإعلانات المصوّرة أو التي تظهر على سطح الفيديو أو إعلانات الفيديو.
- عضويات القناة: سيدفع أعضاؤك دفعات شهرية للحصول على امتيازات خاصة أو محتوى حصري.
- رف البضائع (متجر): يمكن لمتابعيك شراء سلع ذات علامة تجارية رسمية تعرضها على صفحات المشاهدة الخاصة بك.
- Super Chat و Super Stickers: يمكن للمعجبين أن يدفعوا لك مقابل إبراز رسائلهم في مجموعات بث الدردشة.
- YouTube Premium Revenue: يمكن للمشاركين دفع رسوم للوصول إلى المحتوى المتميز ، وإذا قمت بالتسجيل في هذا البرنامج ، فستحصل على جزء من رسوم الاشتراك.

بالإضافة إلى ذلك هناك ثلاث خيارات إعلانية منفصلة على YouTube: إعلانات TrueView وإعلانات Video Discovery وإعلانات أثناء البث.

في النهاية سيعتمد خيار الإعلان الذي تختاره على أهدافك الإعلانية، في النهاية يمكن أن يكون الإعلان على موقع YouTube أحد أكثر الفرص فاعلية لتحسين العلامات التجارية والمؤثرين على حدٍ سواء.

7. إنشاء محتوى برعاية:

هناك فرصة أخرى لكسب المال على YouTube في شكل محتوى برعاية، فإذا كنت مؤثرًا على YouTube فيمكنك بطبيعة الحال تضمين علامة تجارية أو ذكر منتج في المحتوى الخاص بك، أو إنشاء مقطع فيديو كامل يعرض منتجًا أو خدمة للعلامة التجارية، أو حتى تضمين لقطة قصيرة لعلامة تجارية كنت قد شاركت معها.

هناك الكثير من الفرص الصغيرة والكبيرة للشراكة مع العلامات التجارية وتلقي الدفع، إما مقابل كل إحالة فردية ترسلها إلى موقع الويب الخاص بهم، أو ببساطة لتضمين إشارة إلى العلامة التجارية في المحتوى الخاص بك.

لست بحاجة إلى دفع جزء من أرباحك إلى YouTube مقابل أي رعاية، بدلاً من ذلك يمكنك التفاوض مباشرة مع العلامة التجارية.

فإذا كنت تمثل علامة تجارية فقد تكون هذه فرصة جيدة للوصول إلى جماهير جديدة، وفي النهاية زيادة الإيرادات لشركتك.

❖ طرق مختلفة لكسب المال من اليوتيوب:



- إعلانات TrueView
- إعلانات Preroll
- إعلانات الوفير
- برنامج شركاء YouTube
- الروابط التابعة
- رسائل Super Chat و Super Stickers على YouTube
- عضوية القناة
- رف البضائع

1. إعلانات TrueView:

تُعد إعلانات TrueView فرصتك لإنشاء مواقع إبداعية عالية الجودة وطويلة تظهر بجوار مقاطع فيديو YouTube التي يشاهدها جمهورك المستهدف بالفعل، تأتي هذه الإعلانات في شكلين: ضمن البث والاكتشاف.

يتم تشغيل مقاطع الفيديو أثناء البث مباشرة قبل الفيديو المحدد لمستخدم YouTube، يمكن للمستخدمين اختيار تخطي هذا الفيديو بعد خمس ثوانٍ من تشغيله والانتقال إلى محتوهم ويمكن أن تتراوح مدة الإعلانات أثناء البث بين 12 ثانية وست دقائق.

بينما تظهر إعلانات Discovery على الشريط الجانبي الأيمن لمقطع فيديو محدد، أسفل فيديو مباشرةً كنتيجة مقترحة.



فيديو YouTube مع إعلان TrueView Discovery على اليمين مع مقاطع فيديو مقترحة أخرى، نظرًا للوقت المخصص لك باستخدام شكل الإعلان هذا، يُقترح أن تقوم بإنشاء هذا النوع من الإعلانات بهدف المشاهدات وتطوير العلامة التجارية، بدلاً من مجرد النقرات على موقع الويب الخاص بك، يولد هذا الإعلان بشكل مثالي أرباحًا من الوعي بالعلامة التجارية على المدى الطويل الذي يأتي من قصة لا يرغب الأشخاص في تخطيها، ويتذكر أحد المشاهدين في المرة التالية ان يقربون فيها من منتجك أو خدمتك.

يدفع كل من In-Stream و Discovery لكل مشاهدة، فأنت تدفع لـ YouTube سعرًا ثابتًا مقابل كل مشاهدة يتلقاها الإعلان، ويمكن قياس عائد الاستثمار (ROI) في Google AdWords.

يحسب YouTube "مشاهدة" واحدة جديدة بعد 30 ثانية من المشاهدة، أو نقرة على الفيديو أثناء تشغيله، إذا كانت مدة الفيديو أقل من 30 ثانية، يتم احتساب المشاهدات من الأشخاص الذين شاهدوا الإعلان بأكمله.

أنتجت Clash Royale، وهي أحد ألعاب شهير لأجهزة الجوّال، إعلانات TrueView التي تظهر باستمرار ضمن أكثر إعلانات مشاهدة على YouTube خلال اخر فتره زمنية، حصد إعلان الشركة لعام 2017، أكثر من 110 ملايين مشاهدة بحلول نهاية ذلك العام (Guttman, 2020).

2. Preroll Ads:

الإعلانات أثناء البث، يتم تشغيل إعلانات Preroll في البث مباشرة قبل الفيديو الذي حدده المستخدم، الفرق هو أنه لا يمكن تخطي نوع الإعلان هذا بعد خمس ثوانٍ.

تعمل مقاطع الفيديو هذه أيضًا بحد أقصى 30 ثانية، على الرغم من أن YouTube أكد مؤخرًا أنه سيحد من المعلنين إلى خيارات 15 و20 ثانية.

نظرًا لأن العرض مطلوب في شكل الإعلان هذا، يدفع المعلنون لكل نقرة، لذا اجعل النقرة تستحق العناء، يمكن أن يكون الإعلان المسبق الذي يحتوي على عبارة جذابة للحث على اتخاذ إجراء والتي توجه المشاهدين إلى صفحة الرابط أو شراء مناسبة على موقع الويب الخاص بك بمثابة مصدر هائل لفريق المبيعات.

يمكنك أيضًا الاستفادة من خيارات تجديد النشاط التسويقي في YouTube، والتي تمكّنك من إرسال مقاطع فيديو جديدة إلى المستخدمين الذين تفاعلوا بالفعل مع قناتك على YouTube.

يساعدك خيار تجديد النشاط التسويقي هذا في معرفة المزيد عن خلفية الشخص واهتماماته عندما يتلقى مقاطع فيديو جديدة تنتقله إلى صفحات مقصودة جديدة.

3. إعلانات الملصقات الصغيرة:

الملصقات الصغيرة هي أقصر الإعلانات التي يمكنك شراؤها، يتم تشغيل هذه الاعلانات التي مدتها ست ثوانٍ قبل مقطع الفيديو المحدد للمشاهد ولكنها الأفضل للوعي بالعلامة التجارية في الفواصل القصيرة بين مقاطع الفيديو الطويلة أو قائمة تشغيل على YouTube قد يستمتع إليها المستخدم في الخلفية.

على الرغم من أنها قد تكون موجزة، فقد وجد YouTube أن 90% من إعلانات الملصق الصغير الخاصة بهم قد تذكرها المشاهدون لاحقًا.



تُباع الملصقات الصغيرة من خلال عرض سعر الدقيقة (CPM)، مما يعني أنك تدفع مقابل كل 1000 مرة يتم فيها تشغيل إعلانك على YouTube، من الأفضل استخدامها كمجاملة لحملة TrueView الإعلانية.

إذن كيف يمكنك تتبع أداء أشكال إعلانات الفيديو الثلاثة هذه؟ بمجرد إنشاء قناة YouTube وتحميل محتوى الفيديو الخاص بك، يمكنك فتح حساب Google AdWords وربطه بحملة الفيديو الخاصة بك.

في AdWords حدد نوع الحملة وشكل الإعلان وميزانيتك ولمن وأين يتم عرض كل مقطع فيديو على YouTube.

يمكنك استهداف جماهير محددة للغاية وتتبع معدل التحويل لكل مقطع فيديو على حدة لمعرفة مقدار الأعمال (والإيرادات) التي تقودها.

4. برنامج شركاء YouTube:

يتيح برنامج شركاء (YPP) YouTube لقنوات YouTube الأكثر نجاحًا على موقع الويب تحقيق الدخل من محتواها من خلال عرض الإعلانات التي تم إنشاؤها ودفع ثمنها بواسطة مستخدمي YouTube الآخرين.

تتطلب معايير هذا البرنامج التي تغيرت في 2018 أن تكون قنواتك قد وصلت إلى 4000 ساعة مشاهدة و1,000 مشترك في القناة في الأشهر الـ 12 الماضية، بمجرد اجتياز هذين الإنجازين يمكنك التقدم للانضمام إلى البرنامج من خلال الخطوات التالية:

- في الجزء العلوي الأيسر من صفحة YouTube الرئيسية، انقر على رمز حسابك وحدد "استوديو مبدعي المحتوى".



- على الجانب الأيمن، انقر فوق "القناة" وحدد "الحالة والميزات".
- ضمن مربع "تحقيق الدخل"، انقر على "تمكين". لا تتخذ إذا قال إنك بالفعل "مؤهّل" إلى اليسار يشير هذا فقط إلى عدم وجود قيود تمنعك من محاولة أن تصبح شريكًا.
- سيُطلب منك الموافقة على شروط برنامج شركاء YouTube، قم بذلك وبعد ذلك ستقوم بالتسجيل للحصول على حساب AdSense حتى تتمكن من تلقي الإيرادات من خلال حساب YouTube الذي يتم تحقيق الدخل منه.
- قم بتعيين تفضيلات استضافة الإعلانات واتبع التعليمات لإرسال قنواتك للمراجعة.

عادةً ما يرسل إليك موقع YouTube عبر البريد الإلكتروني قرارًا بشأن قبولك للانضمام إلى برنامج شركاء YouTube في غضون أسبوع من تقديم الطلب، لذا انتظر.

هل ما زلت تحاول الوصول إلى ساعات المشاهدة والمشاركين المناسبين في القناة؟ ضع في اعتبارك أنه يجب أن تنتشر على نطاق واسع، فوجود مقطع فيديو واحد أو مقطعين فقط على قنواتك تفخر به شخصيًا لن يؤدي إلى تأثير إيجابي.

تعتبر قناة T-Series مثالاً رئيسيًا على كيفية جعلك الحجم والاتساق قناة مرغوبة من قبل المعلنين على YouTube، تنشر شركة التسجيلات هذه التي تتخذ من الهند مقراً لها العديد من مقاطع الفيديو الموسيقية للأغاني المكتوبة.

وعلى الرغم من أن الشركة تأسست في عام 1984 وكانت موجودة على موقع YouTube منذ ما يقرب من 10 سنوات، إلا أن الالتزام باستراتيجية الفيديو الموسيقي هذه قد وضعهم أخيراً في وضع يسمح لهم بالتفوق على PewDiePie (وهو مستخدم YouTube الشهير الذي يركز على ألعاب الفيديو) باعتباره أكثر قنوات YouTube شهرة في العالم بعدد هائل من المشتركين والمشاهدات.



تجني T-Series ما لا يقل عن 724 ألف دولار شهريًا من قناتها على YouTube، وفقًا لـ Social Blade، يأتي الكثير منها من المعلنين عبر YouTube Partner Program (Social Blade, 2021).

من خلال نشر مقاطع فيديو متعددة في الأسبوع، يمكنك زيادة نسبة المشاهدة والتأهل لبرنامج YPP وكسب المال المناسب.

يقسم YouTube أرباح الإعلانات بنسبة 55-45 مع شركائها 45% إلى Google و55% لك، هذا يعني أن المعلن الذي يستثمر 200 دولار في عرض الإعلانات على قناتك يمكنه أن يجلب لك 110 دولارات مقابل إعلانات مقاطع الفيديو الخاصة بك.

يعزو رئيس T-Series نجاحهم على YouTube إلى حقيقة أن الشركة لا تدخل في أي مشروع واحد معتقدًا أنها ستكسب المال، بدلاً من ذلك فإن "التحديات" العادية التي يضعونها على YouTube تزيد من فرصهم في جذب جمهور أكبر، وقد زاد متابعيهم نتيجة لذلك.

5. الروابط التابعة (التسويق بالعمولة):

بصفتك شركة تابعة لا يوجد أي شرط للأهلية فأنت تأخذ الإعلان بين يديك، يعد هذا خيارًا رائعًا لقنوات YouTube التي تقدم مراجعات وإرشادات، وتوصي بشكل متكرر بمنتجات جديدة لمشاهديها.

حوّل هذه الاقتراحات إلى مواضع مدفوعة للمنتجات في قسم الوصف بالفيديو الخاص بك، كما هو موضح أدناه:

يمكن أن يربح العمل كشركة تابعة للعديد من العلامات التجارية المال وإن كان ذلك عادةً أقل من حملة شركاء YouTube في كل مرة تقوم فيها الشركة ببيع رابط تنشره على أحد



مقاطع الفيديو الخاصة بك، في هذه الحالة فإنك تكسب عائداً من الشركة التي تنتمي إليها وليس من YouTube والمعلنين.

أبدأ بالانضمام إلى شبكة تابعة من خلال مواقع مثل Click Bank أو Amazon's Affiliate Program، واتبع تعليمات التسجيل، ضع في اعتبارك أن كل برنامج يأخذ نسبة مختلفة من البيع كعمولة، ولا يزال نجاحك مرتبطاً بشعبية قناتك على YouTube.

يمكن لمدوني الفيديو للسفر الانضمام إلى Travel payouts إنه برنامج تابع للسفر، يتيح لك جني الأموال من تذاكر الطيران والفنادق والجولات وخدمات السفر الأخرى، تعتمد عمولة الإحالة (النسبة المئوية) على الخدمة التي تختارها وحجم مبيعاتك.

شخصية YouTube Marques Brownlee، التي تظهر قناتها على YouTube للترويج للروابط التابعة في لقطة الشاشة أعلاه، هي مراجع للإلكترونيات الاستهلاكية على YouTube هذا يجعل الإعلان عن الشركات التابعة هو مصدر الدخل المثالي لقناته لأن معلنه يدفعون بشكل فعال مقابل مراجعة، وعلى افتراض أنها مراجعة إيجابية والترويج لمنتجاتهم لمشاهديه، يقول ماركيز إنه يحقق أيضاً أرباحاً من خلال برنامج شركاء YouTube، وفقاً لـ (Johnson, 2018).

"هناك أشياء صغيرة يمكنك القيام بها لدفع الأشخاص إلى مشاهدة مقاطع الفيديو الخاصة بك بشكل أكبر، ولكن لن يحدث أي منها فرقاً كبيراً مثل الفيديو نفسه، يجب أن يكون الفيديو نفسه هو ما يجعل الأشخاص

يشاهده ومشاركته ومشاهدته مرة أخرى، ماركس براونلي مراجع تقني على YouTube في المثال هذا يستعرض Marques زوجاً من سماعات الرأس من Bose، مما يشير إلى أنها قد تكون أفضل سماعات إلغاء الضوضاء في السوق، جعله هذا من الشركات التابعة لـ

Bose مجرد جزء واحد من استراتيجية تسويق على YouTube تجعل ماركيز لا تقل ارباحه عن 6900 دولار شهريًا، وفقًا ل (Social Blade, 2021).

6. YouTube Super Chats و Super Stickers:

ما هو بالضبط تمويل المعجبين؟ هو ان يقوم المشاهدون بالتبرع بالمال لقناتك إذا وجدوا أن المحتوى الخاص بك ممتع.

إنه الخيار المثالي لمقاطع الفيديو التي تديرها المؤسسات الخيرية والمنظمات غير الربحية، ولكن حتى الشركات الربحية والمبدعين المستقلين يمكنهم نشر مقاطع فيديو وبث مباشر على YouTube يشجع المساهمات من جمهورهم.

ترى منصات البث مثل Twitch.tv التي تبث ألعاب الفيديو عبر الإنترنت ومحتوى الاهتمامات العامة، أن الحسابات التي يبلغ عمرها عامين أو أكثر تحقق أرباحًا تبلغ 80 ألف دولارًا " سنويًا في المتوسط، فأكثر مستخدمي Twitch.tv شهرة يربحون الآلاف (Wang, 2021).

من الواضح أن لدى YouTube و Twitch مستخدمين مختلفين، لكن لدى YouTube نفس عدد المشتركين المخلصين في القناة والذين من المحتمل أن يدفعوا مقابل المكافآت والمحتوى الحصري على YouTube، اشترك في التمويل من المعجبين للسماح لمشاهدي البث المباشر بإرشادك عبر نافذة الدردشة المقترنة بالفيديو.

يطلق عليهم YouTube اسم Super Chats صفحة نشاط الدردشة الفائقة على YouTube Image Source يمكنك أيضًا الاشتراك في Patreon، والذي يسمح لك



بإطلاق قنوات فيديو للعضوية فقط عبر YouTube مقابل رسوم رمزية شهريًا للحصول على مكافآت منتظمة.

7. عضوية القناة:

إذا كنت مؤهلاً، فإن عضويات القناة هي فرصة قوية لتقديم امتيازات حصرية للمعجبين الذين يرغبون في دفع رسوم شهرية منخفضة ليصبحوا أعضاءً في قناة YouTube الخاصة بعلامتك التجارية.

توفر عضويات القناة للأعضاء امتيازات مثل شارات الولاء والرموز التعبيرية المخصصة وغيرها من الخدمات الفريدة للقناة على سبيل المثال يقدم الممثل الكوميدي مايك فالزون نسخة رقمية من كتابه ورمز قسيمة حصري لاستخدامه في البضائع.

ألقى نظرة على أهلية عضويات قناة YouTube والسياسات والإرشادات لمعرفة ما إذا كان هذا مناسبًا لعلامتك التجارية، في النهاية قد تكون عضوية المجتمع فرصة قوية لك لبناء عدد أكبر من المتابعين على YouTube وجعل المعجبين المخلصين يشعرون بالتقدير من خلال إصدار محتوى حصري مخصص للعضوية فقط.

8. رف البضائع:

على غرار قوة متجر الهدايا الجيد يعد Merchandise Shelf خيارًا جيدًا للمؤثرين والعلامات التجارية على حد سواء لبيع المنتجات أو الخدمات لنشر الوعي بالعلامة التجارية وزيادة المبيعات.

هذا خيار جيد بشكل خاص لأصحاب النفوذ على سبيل المثال فكر في Ryan Higa، منشئ وشخصية يابانية أمريكية على YouTube، لديه أكثر من 21 مليون مشترك على

قناته على YouTube، لكسب المال يمتلك Higa الآن موقعًا إلكترونيًا كاملاً للبضائع يربطه مباشرةً من حسابه على YouTube، سيحب معجبو Higa المخلصون شراء منتج يحمل علامة تجارية لهذا الشخصية المشهورة، وسيكسب Higa بعض الأموال التي حصل عليها بشق الأنفس على قناته الناجحة بالفعل.

لا يوجد طريق مختصر للحصول على الأموال النقدية المكتسبة جيدًا، حتى على YouTube، الخبر السار هو أن الفيديو يستهلك شريحة واسعة بشكل متزايد من النطاق الترددي العالمي للإنترنت، وهناك طرق عديدة لإنتاج محتوى فيديو جيد بما يكفي لدفع ثمنه.



الربح من فيسبوك:

أطلق Facebook ثلاثة طرق تهدف إلى مساعدة منشئي محتوى الفيديو على كسب المزيد من المال، تشمل أحدث الطرق على خيارات تحقيق الدخل من مقاطع الفيديو في Facebook ما يلي:

- كسب عائد من الفيديو القصير.
 - توسيع الأهلية لمزيد من منشئي المحتوى.
 - مما يسهل على منشئي المحتوى كسب المال من مساهمات المشاهدين.
- القدرة على كسب عائد من مقاطع الفيديو المنشورة على Facebook متاحة للصفحات التي تقي بمجموعة معينة من المعايير.
- يحتوي Facebook على مجموعات منفصلة من المتطلبات لكل نوع من إعلانات الفيديو: ضمن البث المباشر، المباشر، والألعاب. يتم تحديث كل مجموعة من المتطلبات.

❖ الإعلان أثناء البث:

تشير الإعلانات ضمن البث إلى الإعلانات المعروضة قبل الفيديو أو خلاله، لكي تكون مؤهلاً لعرض إعلانات أثناء البث، يجب أن تحتوي صفحات Facebook على:

تمت مشاهدة 600000 دقيقة إجمالاً من أي مجموعة من عمليات تحميل الفيديو في آخر 60 يومًا، يمكن أن يشمل ذلك تحميلات الفيديو العادية والبث المباشر وتسجيلات البث المباشر.

خمس تحميلات فيديو نشطة أو أكثر أو مقاطع فيديو مباشرة سابقة، يجب نشر مقاطع الفيديو، وليس حذفها، وأن تكون متوافقة مع سياسات تحقيق الدخل من المحتوى على Facebook.

في السابق، كان Facebook يعتبر فقط تحميلات الفيديو العادية التي تزيد عن ثلاث دقائق في حساباته لمتطلبات الأهلية، الآن يأخذ في الاعتبار أيضًا تحميلات الفيديو القصيرة والبث المباشر وتسجيلات الفيديو المباشر.

تظل الإعلانات ضمن البث متاحة للصفحات التي تضم 10000 متابع على الأقل، ليست متاحة للملفات الشخصية.

❖ اربح المال من المزيد من أنواع مقاطع الفيديو:

يمكن للصفحات الآن كسب المال من مقاطع الفيديو التي لا تزيد مدتها عن دقيقة واحدة، مما يمنحك خيار تشغيل إعلان مدته 30 ثانية، في السابق كان من الممكن تحقيق الدخل فقط من مقاطع الفيديو التي تبلغ مدتها 3 دقائق أو أكثر.

يمكن أن تتضمن مقاطع الفيديو التي تزيد مدتها عن 3 دقائق إعلانات أثناء التشغيل، والتي يتم عرضها أثناء تشغيل الفيديو بدلاً من عرضها قبل بدء الفيديو.

يمكن الآن عرض الإعلانات أثناء التشغيل بعد 45 ثانية في الفيديو، وهو تحديث بسيط يقارنه بالسابقة البالغة دقيقة واحدة.

❖ أهلية إعلان البث المباشر:

يحتوي Facebook على متطلبات أهلية منفصلة للصفحات المهمة بتحقيق الدخل من البث المباشر، بالإضافة إلى استيفاء المعايير الواردة في القسم أعلاه، سيتعين على الصفحات تلبية مطلب آخر لتشغيل الإعلانات أثناء البث المباشر: 60,000 دقيقة مباشرة شوهدت في آخر 60 يوماً، يشير Facebook إلى أن وقت المشاهدة لتسجيلات البث المباشر لن يتم احتسابه في تلبية معايير الأهلية هذه.

❖ كسب المال مباشرة من المشاهدين:

عندما تكون الصفحات مؤهلة لعرض الإعلانات في مجموعات البث المباشر، سيكون بإمكانها أيضًا كسب المال من خلال النجوم، إذا كنت معتادًا على "Bits" من Twitch، فستفهم على الفور مفهوم "النجوم" على Facebook.

إنه شكل من أشكال العملة الرقمية التي يشتريها المستخدمون بأموال حقيقية ويرسلونها إلى منشئي المحتوى لمكافأتهم على محتوهم، سيحصل منشئ المحتوى بعد ذلك على حصة من عائدات النجوم التي يتلقونها أثناء البث.

يضيف Facebook ثلاث طرق جديدة لكسب المال من محتوى الفيديو، قام Facebook مؤخراً بتوسيع الأهلية لـ Stars إلى 15 دولة أخرى.

يمكن لمنشئي المحتوى التحقق مما إذا كانت صفحاتهم مؤهلة لأي من برامج تحقيق الدخل هذه في Creator Studio، يمكن للصفحات التقدم للبرامج الموجودة في Creator Studio أيضًا.

يقول Facebook إنه سيراجع جميع التطبيقات ويبدأ تدريجيًا في قبول المزيد من الصفحات التي تفي بمعايير الجديدة.

ما هي فواصل الاعلانات على الفيسبوك؟



تسمح لك الفواصل الإعلانية على Facebook باستثمار محتوى فيديو Facebook الخاص بك. الفواصل الإعلانية عبارة عن إعلانات قصيرة (في شكل إعلانات ما قبل التشغيل وأثناء التشغيل وإعلانات مصورة) يتم إدراجها عند الفواصل الطبيعية في محتوى الفيديو المؤهل. إذا كانت صفحتك مؤهلة للفواصل الإعلانية على Facebook، فأليك كيفية البدء في تحقيق الدخل من مقاطع الفيديو التي لا تقل مدتها عن 3 دقائق:

1: أرسل صفحتك على Facebook للحصول على الموافقة على فواصل الإعلانات على Facebook يمكنك إعداد الفواصل الإعلانية على Facebook وإدارتها بسهولة عبر Facebook Creator Studio ابدأ باختيار الصفحة المؤهلة التي تريد تحقيق الدخل منها، ثم انقر على علامة التبويب "تحقيق الدخل" في شريط التنقل الأيمن وراجع بعناية بنود وشروط تحقيق الدخل واقبلها.

بعد ذلك اختر طرق تلقي الأرباح وحدد حساب الدفع، يمكنك تمكين الوضع التلقائي للإعلانات في مقاطع الفيديو المنشورة في آخر 30 يومًا، بمجرد الانتهاء من إعداد صفحتك عادة ما تكون عملية الموافقة سريعة جدًا.

2: التحكم في مكان ظهور الفواصل الإعلانية على Facebook في محتوى الفيديو الخاص بك، يتيح لك Facebook اختيار موضع الفواصل الإعلانية على مستوى الصفحة أو الفيديو، يمكنك تحديد هذا الاختيار عند إعداد تحقيق الدخل أو لاحقًا في إعدادات تحقيق الدخل، هذه هي خياراتك:

- اسمح لـ Facebook بإدراج الإعلانات تلقائيًا عندما يكون هناك توقف طبيعي من 1 إلى 2 ثانية في المحتوى الخاص بك (موصى به).



- تحكم يدويًا في مكان إدراج Facebook للفواصل الإعلانية، أفضل ممارسة لهذا الخيار هي تحديد المربع الذي يسمح لـ Facebook بضبط نقطة فاصل الإعلان بمقدار 10 ثوانٍ، سيؤدي ذلك إلى تحسين تجربة المشاهدين.

3: إنشاء مقاطع فيديو على Facebook مُحسَّنة لتحقيق الدخل من فواصل الإعلانات على Facebook إذا اخترت خيار تحقيق الدخل على مستوى الصفحة، فسيخضع كل مقطع فيديو تنشره على Facebook تلقائيًا لعملية مراجعة المحتوى، تبدأ هذه المراجعة لحظة نشر الفيديو الخاص بك، قد تكسب منه أيضًا أرباحًا محدودة بينما لا يزال الفيديو في مرحلة المراجعة.

يراجع Facebook مقاطع الفيديو الأفضل أداءً أولاً ويحدد الأداء بعدد مرات المشاهدة في الدقائق الأولى بعد نشر الفيديو، يعتبر الفيديو الذي يحصل على 25 مشاهدة في أول 10 دقائق من السرعة العالية، سيحصل هذا الفيديو على أولوية أعلى للمراجعة مقارنة بالفيديو الذي يستغرق 30 دقيقة للحصول على نفس 25 مشاهدة.

يمكن أن تستغرق عملية المراجعة ما يصل إلى 48 ساعة ولكنها عادةً ما تكون أسرع بكثير، يتم عرض حالة كل مقطع فيديو في علامة التبويب "فواصل إعلانية".

إذا تم الإبلاغ عن مقطع الفيديو الخاص بك على أنه "محدود / لا تحقيق دخل"، فستتاح لك فرصة لتقديم التماس لمرة واحدة.

ضع في اعتبارك أنه ليست كل مقاطع الفيديو التي تبلغ مدتها 3 دقائق مؤهلة لتحقيق الدخل، راجع بعناية سياسات تحقيق الدخل من المحتوى في Facebook ودمجها في إستراتيجية الفيديو الخاصة بك.

❖ بعض النصائح للمساعدة:

- إنشاء موضوع ومواءمة المحتوى مع تخصصك.



- ابدأ بتعريف واضح لمكانتك وشخصيتك للجمهور، وفكر في طرق للتأثير على الناس، وإثارة المشاعر، وحل المشكلات المتعلقة بمحتوى الفيديو الخاص بك.
- بمجرد تطوير موضوع وأسلوب، قم بإنشاء لوحة عمل.
- تأكد من تضمين الخطاب في أول 3-5 دقائق من الفيديو.
- قم أيضًا بتضمين مقدمات قصيرة ومسلية ذات علامة تجارية شخصية في كل مقطع من مقاطع الفيديو الخاصة بك.
- قم دائمًا بتضمين عبارة تحث المستخدم على اتخاذ إجراء (تحفيز الأشخاص على النقر على المنشور أو مشاركته أو الإعجاب به).
- بالنسبة إلى الصور المصغرة للفيديو قلل من استخدام النص إذا كنت تخطط لزيادة المحتوى الخاص بك.
- تجنب مقاطع الفيديو التي تحتوي على صورة ثابتة، أو شريحة بها تراكب نص، أو مقاطع متكررة.
- أنشئ مقاطع فيديو تلتقط الحركة أو مشاركات الشاشة أو التفاعل المباشر.
- كل ما تحتاجه للبدء في إنشاء مقاطع فيديو يمكن تحقيق الدخل منها هو هاتف ذكي، وحامل ثلاثي بسيط، وأداة أساسية لتحرير الفيديو.
- قم بإنشاء مقاطع فيديو أصلية من Facebook تعد حماية حقوق الطبع والنشر لمنشئ المحتوى من أهم أولويات Facebook.
- لا يسمح النظام الأساسي بتحقيق الدخل من مقاطع الفيديو المشتركة أو مقاطع الفيديو المعاد توجيهها من مصادر أخرى (على سبيل المثال تم تنزيلها من YouTube).
- أنشئ محتوى أصليًا يتماشى مع جمهورك وقضاياهم الأساسية.
- ستحصل مقاطع الفيديو التي تثير محادثة مع جمهورك عبر التعليقات والتفاعلات على ترتيب عضوي أعلى.



- لاحظ أنه إذا اشتريت مقطع فيديو أو استخدمت مقاطع فيديو مشمولة بترخيص المشاع الإبداعي، فأنت بذلك تخاطر بانتهاك سياسات تحقيق الدخل من المحتوى في Facebook.
- يمكنك التعاون مع منشئ مقطع فيديو سريع الانتشار على YouTube طالما أنك تشارك عائد الائتمان وتحقيق الدخل، يصف Facebook صراحةً العديد من تنسيقات الفيديو الشائعة بأنها غير مؤهلة لتحقيق الدخل.
- ضع Google Analytics للعمل من أجل عملك (تدريب عبر الإنترنت) تحليلات جوجل للمسوقين "يجب أن تكون هناك طريقة أفضل" عندما يتعلق الأمر بتتبع أنشطتك التسويقية؟ هل أنت مجبر على اتخاذ قرارات بناءً على بيانات محدودة؟ من خلال التدريب المناسب، يمكنك استخدام Google Analytics لقياس جميع جهودك التسويقية على وجه اليقين.
- ستعمل على إيقاف التسريبات في إنفاك الإعلاني، وتبرير إنفاك على التسويق، واكتساب الثقة التي تحتاجها لاتخاذ قرارات تسويقية أفضل، ومعرفة ما ينجح في كل خطوة من خطوات رحلة العميل.
- دع المحترف الرائد في مجال التحليلات يوضح لك الطريق، تحقق من دورة Google Analytics الجديدة للمسوقين من أصدقائك في Social Media Examiner.

4: مراجعة إيرادات فواصل الإعلانات على Facebook:

لعرض إحصائيات الفيديو في Facebook Creator Studio، انقر فوق علامة التبويب تحقيق الدخل ثم Insights.

قد تلاحظ أن مشاهدات Facebook أعلى إلى حد ما من مشاهدات YouTube؛ هذا يرجع إلى الخوارزميات المضمنة في Facebook، إذا كنت تنتج محتوى فيديو جذابًا ويريد المستخدمون مشاركته، فستحصل على رصيد مقابل دقائق المشاهدة.

ستسلط علامة التويب "الإحصاءات" الضوء على مقاطع الفيديو الأعلى أرباحًا، والنسبة المئوية لمقاطع الفيديو التي تبلغ مدتها 3 دقائق والمزيد.

يمكنك أيضًا الاطلاع على تفاصيل مشاهدات الفيديو التي تبلغ مدتها دقيقة واحدة والأرباح المقدرة على مستوى الفيديو الفردي، للقيام بذلك انتقل إلى تحقيق الدخل من فواصل الإعلانات.

انقر فوق علامة الدولار الخضراء (التي تظهر بجوار كل فيديو) لمشاهدة المستوى التالي من التفاصيل، مثل مرات ظهور الإعلان والتكلفة لكل ألف ظهور.

❖ يعتمد العائد الخاص بك على عاملين:

- التكلفة لكل ألف ظهور للإعلان (التكلفة لكل ألف)
- مرات ظهور الإعلان

على الرغم من أن مرات ظهور الإعلان تحركها مشاهدات مدتها دقيقة واحدة، إلا أنها ليست متماثلة، له يتم تحقيق الدخل من المشاهدات التي تبلغ مدتها دقيقة واحدة القادمة من بلدان غير مؤهلة حتى إذا تمت الموافقة على تحقيق الدخل من مقطع الفيديو الخاص بك، لذلك لا يتم تضمينها في مرات ظهور الإعلانات.

يحدد الموقع الجغرافي للمشاهدات التي تبلغ مدتها دقيقة واحدة أيضًا التكلفة لكل ألف ظهور، عادةً ما تكون النسبة أعلى إذا كان المشاهدون مقيمين في الولايات المتحدة (2 دولار أمريكي إلى 3 دولارات أمريكية أو أكثر) وأقل إذا كانوا في جنوب شرق آسيا (دولار أمريكي واحد أو أقل).



استخدم هذه الصيغة لتحديد المبلغ الذي ستحصل عليه:

(مرات ظهور الإعلان x تكلفة الألف ظهور للإعلان) / 1,000 = الأرباح بالدولار

على سبيل المثال، إذا كان لديك 3500 مرة ظهور للإعلان وتبلغ التكلفة لكل ألف ظهور للإعلان 2.50 دولارًا، فستكون أرباحك 8.75 دولارًا.

$(2.50 \times 3500) / 1000 = 8.75$ دولارًا أمريكيًا

سوف يدفع لك Facebook شهريًا (في أو حوالي يوم 18 من الشهر) وتحتاج إلى تحقيق 100 دولار على الأقل من عائدات الفواصل الإعلانية لتلقي العائد.

نصائح لمساعدة صفحتك على Facebook على تلبية أهليتك للفواصل الإعلانية على Facebook على الرغم من أن الوصول إلى متطلبات المعجبين على Facebook ومشاهدة الفيديو لتحقيق الدخل قد يبدو أمرًا شاقًا، فإليك بعض الأساليب التي تساعدك على تلبية متطلبات الأهلية هذه:

ستساعدك مشاركة محتوى عالي الجودة باستمرار والترويج لصفحتك عبر قنوات أخرى على زيادة متابعيك على Facebook، ومع ذلك يمكن أن يكون النمو العضوي بطيئًا نسبيًا.

-جرب إحدى هاتين الإستراتيجيتين للتسريع

• النمو:

إطلاق حملة اعجابات الصفحة وإنشاء حملة الإعجابات بصفحة Facebook، حدد المشاركة كهدف حملتك ثم انقر فوق اعجابات الصفحة، وللاستهداف اختر الاهتمامات التي تصف مكانتك وحدد المواقع التي ترغب في جذب المعجبين إليها.

نصيحة للمحترفين: يرتبط موقع المعجبين والمشاهدات ارتباطاً مباشراً بالتكلفة لكل ألف ظهور للإعلان فإذا كنت ترغب في الحصول على تكلفة أعلى لكل ألف ظهور، فركز استهدافك على الولايات المتحدة وكندا وأوروبا الغربية والأسواق المماثلة.

• قم بدعوة المستخدمين المتفاعلين لإبداء الإعجاب بصفحتك:

ربما لاحظت أنه ليس كل الأشخاص الذين يشاركون في مشاركاتك مرتبطين بصفحتك، لدعوة هؤلاء المستخدمين المتفاعلين لإبداء الإعجاب بصفحتك، افتح إحدى مشاركاتك وقم بالتمرير فوق المشاركات (مثل، ردود الفعل) الموجودة أسفل الأشخاص الذين تم الوصول إليهم، ستفتح نافذة منفصلة بتفاصيل الأشخاص الذين تفاعلوا مع منشورك.

سترى زر أعجبنى باللون الرمادي أو زر دعوة نشط بجوار كل اسم، سيؤدي النقر فوق Invite إلى إرسال دعوة Like Page إلى معجب الصفحة المحتمل.

نصيحة احترافية: لا تتوقف عندما تصل إلى حد المعجبين المطلوب لتحقيق الدخل، استمر في دعوة المعجبين المرتبطين بك بانتظام فكلما زاد عدد المعجبين بصفحتك زاد العائد.

❖ كيفية الوصول إلى 30 ألف مشاهدة لمدة دقيقة واحدة أو متطلبات ما بعد المشاركة

خطوتك التالية هي الوصول إلى مشاهدات الفيديو أو متطلبات المشاركة، كلما زاد عدد المعجبين بصفحتك على Facebook ستزداد مشاهدات الفيديو بما في ذلك مشاهدات الفيديو لمدة دقيقة واحدة.

حتى وقت قريب كان المطلب الرسمي لتحقيق الدخل من Facebook هو 30 ألف مشاهدة فيديو مدتها دقيقة واحدة، قد يرى بعض المستخدمين الآن عدة خيارات بديلة في Creator Studio.

لا تزال بحاجة إلى تلبية متطلبات العرض التي تبلغ مدتها دقيقة واحدة للفواصل الإعلانية، وهو خيار رائع إذا كان لديك مقطع فيديو قصير جذاب يبلغ طوله حوالي 3-4 دقائق، بدلاً من ذلك قد تكون مؤهلاً لتحقيق الدخل إذا كان لديك إجمالي 180,000 مشاهدة عبر جميع مقاطع الفيديو الخاصة بك، هذا هو الخيار الأمثل إذا كان لديك مقاطع فيديو أطول ومتعمقة أو إذا كانت مقاطع الفيديو الخاصة بك أقصر من 3 دقائق.

ولكن إذا كنت ترغب في تسريع نمو مشاهدات الفيديو، ففكر في وضع الإنفاق الإعلاني للمقاطع الفيديو الخاصة بك الأفضل أداءً.

يعد تعزيز الفيديو خيارًا مباشرًا إلى حد ما سيطالبك Facebook أيضًا بتعزيز منشوراتك الأفضل أداءً، هذا الخيار مثالي أيضًا إذا كنت تحاول تلبية متطلبات ما بعد المشاركة.

انقر فوق الزر Boost Post الموجود على يمين الأشخاص الذين تم الوصول إليهم والتفاعلات، ثم حدد جمهورك المستهدف (جمهور مشابه لحملة إعجابات الصفحة).

سيؤدي تعزيز المنشور إلى زيادة مشاركتك ومساعدتك على زيادة مشاهدات الفيديو التي تبلغ مدتها دقيقة واحدة، ومع ذلك فإن الحد من هذا التكتيك هو أن Facebook سيعمل على تحسين حملتك بناءً على المشاركات (النقرات، الإعجابات، التعليقات) بالإضافة إلى مشاهدات الفيديو.

تعتبر حملة مشاهدات الفيديو مثالية لتلبية متطلبات مشاهدات الفيديو، عند تشغيل هذا النوع من الحملات يمكنك اختيار تحسين ThruPlay، سيقوم Facebook بعد ذلك بتحسين إعلاناتك بناءً على الأشخاص الذين من المحتمل أن يشاهدوا 15 ثانية على الأقل من الفيديو الخاص بك.

للقيام بذلك اختر مشاهدات الفيديو كهدف حملتك ضمن الميزانية والجدول الزمني، حدد ThruPlay لتحسين تسليم الإعلانات (وهو الإعداد الافتراضي).

بالنسبة إلى مواضع الإعلانات اختر تحرير المواضيع وقم بإلغاء تحديد Instagram و Messenger و Audience Network، بينما قد تزداد تكاليفك قليلاً في النهاية ستحصل على المزيد من مشاهدات الفيديو لمدة دقيقة واحدة على Facebook.

بالنسبة لتصميم الإعلان حدد استخدام منشور موجود وألصق معرف المنشور (الموجود في عنوان URL لمنشور Facebook).

في النهاية الربح من إعلانات Facebook هي فرصة طال انتظارها لمنشئي الفيديو والمحتوى، فمع القليل من الجهد المركز يمكنك جعل صفحتك مؤهلة للحصول على فواصل إعلانية على Facebook حتى تتمكن من البدء في كسب دخل إضافي من محتوى الفيديو الخاص بك.



الربح من تويتر:

نظرًا لأن Twitter هو أحد أكبر منصات الوسائط الاجتماعية مع 126 مليون مستخدم نشط يوميًا، فهناك الكثير من الأشخاص الذين يمكنك تعريفهم بعملك، لذلك تغرد باستمرار وتأمل أن يرى 126 مليون شخص تغريداتك.

❖ خطوات أساسية للربح من تويتر:

1. الخطوة الأولى لكسب المال على Twitter: إنشاء ملف تعريف Twitter قوي، بالطبع إذا كنت ترغب في كسب المال على Twitter، فأنت بحاجة إلى ملف تعريف Twitter ليس فقط أي ملف تعريف Twitter احترافي.

عند إنشاء ملف تعريف Twitter الخاص بك، تأكد من تضمين:

- صورة الملف الشخصي لك أو لشعار شركتك.
- اسم مستخدم ذي صلة ومعرف Twitter (اسمك أو اسم شركتك).
- سيرة ذاتية جذابة.
- رابط إلى موقع الويب أو المدونة الخاصة بك.

سيساعد الملف الشخصي المكتمل على Twitter متابعيك في التعرف عليك وبناء علاقة ثقة معك أو بعلامتك التجارية.

2. الخطوة الثانية لكسب المال على Twitter: قم بتنمية متابعيك مع عدم وجود متابعين على Twitter لن تحصل تغريداتك على قدر كبير من التفاعل، مما يضر بفرصك في جني الأموال على Twitter.



أسهل طريقة للحصول على المزيد من المتابعين بشكل عضوي هي ببساطة أن تكون نشطاً على النظام الأساسي.

أن تكون نشطاً على Twitter يعني ببساطة أنك بحاجة إلى نشر محتوى منتظم والتفاعل مع مستخدمين آخرين على Twitter من خلال إعادة التغريد والإعجاب والتعليق.

تأكد من أن المحتوى الذي تشاركه على Twitter وثيق الصلة بمجال عملك واستخدم علامات التصنيف الهاشتاقات لتوسيع نطاق وصولك.

على سبيل المثال: تشارك Tough Mudder محتوى قد يهتم المشاركون في Tough Mudder أو المشاركون الطموحون برؤيته.

عند مشاركة المحتوى الذي يريده متابعيك تضيف أيضاً #ToughMudder بحيث تظهر منشوراتهم في نتائج بحث المستخدمين الذين يبحثون عن هذا النوع المحدد من المحتوى.

سيؤدي كونك نشطاً على Twitter إلى جذب المزيد من المتابعين إلى ملفك الشخصي وسيساعدك أيضاً في الحفاظ على المتابعين لديك بالفعل.

❖ بعض الطرق السهلة لتحسين حسابك على تويتر:

- تابع الأشخاص ذوي الصلة بمجال عملك.
- أضف حساب Twitter الخاص بك إلى توقيع بريدك الإلكتروني.
- قم بترويج ملفك الشخصي على Twitter على منصات التواصل الاجتماعي الأخرى.
- قم بتضمين موجز Twitter الخاص بك إلى موقع الويب الخاص بك.
- يمكنك أيضاً إنشاء نافذة منبثقة "تابعنا على Twitter" على موقع الويب الخاص بك لتزويد متابعيك.

❖ كيف يمكنك الربح باستخدام Twitter

1. استخدم التغريدات الدعائية:

هل تريد كسب المال فقط لإرسال تغريدة؟ يمكنك فعل ذلك بالتغريدات الدعائية، عندما يكون لديك حضور قوي على Twitter مع عدد كبير من المتابعين المتفاعلين، فإن الشركات الأخرى ستدفع لك فعلاً للتغريد عن منتجاتها أو خدماتها أو علامتها التجارية.

إذا كنت حقًا مشهورًا على Twitter فيمكنك ببساطة الوصول إلى العلامات التجارية التي تحبها ومشاركة فوائد الترويج لمنتجاتها لجمهورك من خلال تغريدة مدفوعة.

بدلاً من ذلك هناك عدد من المنصات عبر الإنترنت التي ستساعدك على التواصل مع الشركات التي تتطلع إلى الدفع مقابل التغريدات ومنها:

• Sponsored Tweets

برعاية تويت هي منصة حيث يمكن للشركات البحث عن المؤثرين على تويتر والتواصل معهم (SponsoredTweets, 2019).

• PaidPerTweet

يتيح PaidPerTweet الوصول إلى الملايين من أفضل الشركات مستخدمو Twitter، المستخدمون العاديون والمشاهير، تتراوح الأسعار من 1 دولار إلى 10000 دولار حسب المؤثر.

كما ترى إذا كنت فردًا يمتلك حسابًا شائعًا على Twitter فيمكنك كسب المال من التغريد، ولكن أيضًا يمكن للشركات شراء التغريدات المدعومة من المؤثرين للترويج لأعمالهم لجمهور جديد تمامًا من الأشخاص الذين يرغبون في الشراء منك.



2. قم بالترويج للمنتجات التابعة على Twitter:

هناك طريقة أخرى لاستثمار حسابك على Twitter وهي الترويج للمنتجات التابعة او المشابهة للمحتوى، عندما يفكر معظم الناس في التسويق بالعمولة فإنهم يفكرون في المدونين الذين يروجون للمنتجات التابعة على مواقعهم الإلكترونية ولكن يمكنك الترويج للمنتجات التابعة على Twitter لكسب المال أيضًا.

التسويق بالعمولة هو ببساطة عملية الترويج لمنتجات الآخرين، عندما يشتري شخص ما هذا المنتج عبر الرابط الذي شاركته فإنك تريح مقابل عمولة (Marketing، 2017).

أحد الأشياء الرائعة في التسويق بالعمولة هو أنه يمكنك البدء كمبتدئ، فأنت لست بحاجة إلى أن يكون لديك متابعون ضخمون على Twitter ليتم قبولك في برامج التسويق التابعة.

للعثور على المنتجات التابعة التي يمكنك الترويج لها على Twitter، قم بإنشاء حساب على شبكة تسويق تابعة مثل:

- أمازون أسوشيتس
- عروض فليكس
- كليك بانك

لا تروج لأي منتج تابع تصادفه، إذا قمت بالترويج لعدد كبير من المنتجات المختلفة دون أي سبب أو قافية، فلن يكون ملفك الشخصي على Twitter مركزًا ولن يعرف جمهورك المستهدف ما الذي يحصلون عليه.

ما عليك سوى إلقاء نظرة على جميع الأنواع المختلفة من المنتجات التابعة التي يمكنك العثور عليها على Click Bank.

لتكون ناجحًا في التسويق بالعمولة من الحكمة اختيار مكان مناسب، اختر تخصصًا لديك دراية به وأنت متحمس له أيضًا.



على سبيل المثال يجب أن يلتزم مدون الطعام بمنتجات الطبخ والطعام والنبيد لأنهم يعلمون أن جمهورهم مهتم بهذه الأنواع من العناصر، بالإضافة إلى ذلك سيثق جمهورهم في توصياتهم في الفئة وسيكونون أكثر عرضة للشراء.

لا تزعج متابعيك بالروابط التابعة، امزجها مع محتواك المعتاد حتى لا تزعج متابعيك، فيمكن أن يؤدي وجود روابط مشبوهة كثيرة جدًا إلى تعليق حسابك على تويتر.

3. الترويج للمنتجات الخاصة بك:

إذا كنت تباع منتجاتك الخاصة فإن إحدى الطرق الرائعة لكسب المال على تويتر هي الترويج لها لدى متابعيك، نظرًا لأن متابعيك يتابعونك بالفعل، فمن المحتمل أن يكونوا مهتمين بالمنتجات التي تقدمها.

للترويج لمنتجاتك الخاصة على تويتر يجب ان يتضمن هذا المنشور صورة لافتة للنظر للمنتج، ووصفًا جذابًا للمنتج، وعلامة تصنيف ذات صلة، و رابط للمنتج على موقع الويب الخاص.

ترويج المبيعات والخصومات على حساب تويتر الخاص بك، البيع لفترة محدودة سيجعل متابعيك على Twitter يندفعون إلى موقع الويب الخاص بك للحصول على هذه الصفقة الرائعة قبل فوات الأوان.

من خلال بيع المنتجات على Twitter يمكنك تقديم منتجاتك إلى ملايين المتسوقين عبر الإنترنت على Twitter، بدلاً من الوصول إلى زوار موقعك الحاليين فقط.

في الواقع ووفقًا للدراسات كان مستخدمو Twitter يتسوقون عبر الإنترنت 6.9 مرة في الشهر بينما يتسوق غير المستخدمين عبر الإنترنت 4.3 مرات فقط في الشهر، بالإضافة إلى ذلك مستخدمو Twitter ينفقون 21.7% أكثر من غير المستخدمين في فترة 6 أشهر.



4. تزويد عدد الزيارات لموقع الويب الخاص بك

حتى إذا كان نشاطك التجاري لا يبيع المنتجات فلا يزال بإمكانك استخدام Twitter لتوليد حركة مرور لموقعك على الويب أو إنشاء المزيد من العملاء المحتملين لنشاط تجاري قائم على الخدمة.

على سبيل المثال يقوم عماد صالح بنشر تغريدات على تويتر يعلن فيها عن أحدث المواضيع الشيقة التي يقوم موقع الالكتروني بتقديمها وقد ساهم ذلك في زيادة عدد زوار الموقع (متجر عماد) بما يعادل 15%.

ستساعد مشاركة أحدث منشورات المدونة الخاصة بك على Twitter المزيد من المستخدمين على اكتشاف موقع الويب الخاص بك، وزيادة حركة المرور على موقع الويب الخاص بك. يمكنك حتى أن تكون استباقيًا بشأن توليد حركة المرور والعملاء المتوقعين من خلال البحث عن المواضيع والمناقشات ذات الصلة على Twitter.

في حالة كان نشاطك التجاري قائم على الخدمة مثل مكتب طبيب الأسنان، يمكنك البحث في Twitter عن كلمات رئيسية مثل "البحث عن أطباء الأسنان" أو "أطباء الأسنان في مدينتك، عندما تجد تغريدات من أشخاص يبحثون عن أطباء أسنان ابدأ محادثة.

رد على تغريدتهم بقول شيء مثل "مرحبًا أرى أنك تبحث عن أطباء أسنان في المنطقة واترك رابطًا إلى موقع الويب الخاص بشركتك.

5. بناء قائمة البريد الإلكتروني:

يعد إنشاء قائمة بريد إلكتروني من أفضل الطرق لتحقيق المزيد من المبيعات لعملك، باستخدام التسويق عبر البريد الإلكتروني يمكنك إرسال رسائل إلى المشتركين مباشرةً لمشاركة أخبار

الشركة أو أحدث منشورات المدونة الخاصة بك، والإعلان عن منتجات جديدة والترويج لمبيعات المنتجات والخدمات والمزيد.

وفقًا لـ (WpForms, n.d.) يمكن لرسائل البريد الإلكتروني المحذوفة زيادة الإيرادات بنسبة تصل إلى 320٪، لإنشاء قائمة بريد إلكتروني قم بإنشاء نافذة منبثقة بغرض الخروج باستخدام Opti Monster لجذب انتباه زوار موقعك على الويب قبل مغادرتهم لموقعك.

يعد تقديم شيء جذاب رئيسي، وهو عبارة عن هدية مجانية مثل دليل أو قائمة تحقق أو كتاب إلكتروني أو قالب، مقابل عناوين البريد الإلكتروني للزائرين طريقة رائعة لتنمية قائمة بريدك الإلكتروني بسرعة.

- بناء قائمة البريد الإلكتروني الخاص بك من تويتر:

كل ما عليك فعله هو مشاركة الشيء الجذاب الخاص بك على Twitter مع رابط إلى قائمة البريد الإلكتروني للصفحة المقصودة.

- إرسال متابعي تويتر إلى صفحة مقصودة:

باستخدام هذه الإستراتيجية لكسب المال على Twitter، يمكنك تحويل متابعيك على Twitter إلى مشتركين ثم إلى عملاء بجملات تسويق مستهدفة عبر البريد الإلكتروني.

6. تقديم خدمة العملاء:

يعد تقديم خدمة عملاء عالية الجودة أمرًا مهمًا لأي عمل تجاري ناجح، على الرغم من أن تقديم خدمة العملاء لا يساعدك بالضرورة في كسب المال بشكل مباشر، إلا أنه يمكن أن يساعدك في جذب المزيد من العملاء المحتملين والحفاظ على عملائك الحاليين.

في الواقع وفقاً لـ (Smith, 2020)، يقول 7 من كل 10 مستهلكين في الولايات المتحدة إنهم أنفقوا المزيد من الأموال للقيام بأعمال تجارية مع شركة تقدم خدمة جيدة.

اليوم يريد المستهلكون خدمة عملاء أسرع وأكثر ملاءمة من أي وقت مضى، لهذا السبب يجب أن تستخدم Twitter لتقديم خدمة العملاء.

تمتلك بعض الشركات الكبرى مثل UPS حسابات Twitter كاملة مخصصة لخدمة العملاء، استخدم تويتر لتقديم خدمة العملاء، لست مضطراً لامتلاك شركة كبيرة لتقديم خدمة عملاء رائعة على Twitter.

كل ما عليك أن تكون متاحاً لعملائك ومساعدتهم على حل مشكلاتهم في الوقت المناسب، مما سيساعد عمالك على زيادة المبيعات، ولكن من الممكن تقريباً أن تكون متواجداً من أجل عملائك على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، ما لم يمكن أن يكون روبوت الدردشة على Twitter متاحاً لعملائك ليلاً ونهاراً ويستخدم الذكاء الاصطناعي (AI) للإجابة على أسئلة العملاء.

استخدم روبوتات تويتر لتسهيل البيع، في هذه الحالة يوصي روبوت المحادثة بعناصر مختلفة يجب على العميل شراؤها لحدثه الخاص، يبدو الأمر كما لو أن العميل لديه متسوق شخصي خاص به.

يبدو إنشاء روبوت محادثة على Twitter أمراً صعباً، ولكن لا تقلق يمكنك استخدام أداة مثل Many Chat لإنشاء بوت Twitter بسهولة لعملك.

7. إنشاء إعلانات تويتر:

هناك طريقة أخرى لتوليد المزيد من المبيعات لعملك وهي إنشاء إعلانات تويتر، ستساعد إعلانات Twitter نشاطك التجاري في الوصول إلى المزيد من الأشخاص عبر الإنترنت،

ليس فقط متابعيك الحاليين، ولكن المستخدمين الآخرين على Twitter أيضًا، فكلما زاد عدد الأشخاص الذين هم على دراية بعملك، زادت المبيعات التي يمكنك تحقيقها. تبدو إعلانات Twitter تمامًا مثل التغريدات الأخرى في الخلاصة ولكن يتم تصنيفها بوضوح على أنها "مروّجة".

❖ إنشاء إعلانات تويتر:

تُعد إعلانات Twitter فعالة جدًا لأنك قادر على عرض إعلانك للأشخاص المناسبين فقط، يمكنك عرض إعلان Twitter الخاص بك على المستخدمين بناءً على اهتماماتهم وخصائصهم الديموغرافية المحددة وحتى نشاطهم على Twitter. باستخدام إعلانات Twitter المستهدفة يمكنك الترويج لنشاطك التجاري للعديد من المستخدمين المهتمين بما تقدمه بالضبط. لذلك عندما يرى المستخدم إعلانك على Twitter في خلاصته ويفكر في هذا هو ما احتاجه فمن المرجح أن ينقروا على إعلانك ويجرون عملية شراء.

8. استثمار تواجدك على تويتر:

على YouTube يمكن لمنشئي المحتوى استثمار قنواتهم، مما يتيح لهم وضع إعلانات في مقاطع الفيديو والبث المباشر، عند مشاهدة إعلان أو النقر فوقه يكسب المنشئ المال من هؤلاء المعلنين، يمكنك القيام بذلك على Twitter أيضًا.

قبل بضع سنوات طرح Twitter Media Studio والذي يتيح لمنشئي المحتوى استثمار وجودهم على Twitter.



يتيح لك Twitter Media Studio وضع إعلانات الفيديو أثناء البث ورعاية الفيديو أثناء البث مباشرة في محتوى فيديو Twitter الآمن للعلامة التجارية الخاصة بك بحيث يمكنك كسب المال مباشرة من النظام الأساسي.





الربح من الإنستغرام:

إذا كانت لديك بعض مهارات التصوير الفوتوغرافي، فستتمتع بميزة كبيرة للمنصة، إذا كنت شخصاً مثيراً للتصوير وترغب في إضفاء مزيد من الحياة على تصوير منتجك، ليس لديك كاميرا؟ تعرف على كيفية التقاط صور مذهلة بهاتفك من خلال دورة التصوير الفوتوغرافي للمنتجات لن يمنعك شيء من كسب المال من تطبيق مشاركة الصور والفيديو انستغرام.

❖ نماذج أعمال لكسب المال على Instagram:

1. كن مؤثرًا واكسب المال من المشاركات التي ترعاها:

إذا تمكنت من الوصول إلى حالة المؤثر المطلوب، فيمكنك استخدام ملفك الشخصي على Instagram للترويج لجميع أنواع المنتجات من جميع أنواع العلامات التجارية.

إذا لم تكن مألوفاً فإن المؤثر هو الشخص الذي بنى سمعة طيبة ويتابع ولاءه من خلال المشاركة بانتظام على حساباته الاجتماعية، لديهم متابعون جيّدون ويمكنهم إقناع جماهيرهم بالانتقال إلى الاتجاهات وشراء منتجات معينة، لديهم هذه القوة لأنهم أمضوا الكثير من الوقت في بناء الثقة والعلاقات مع جمهورهم.

تميل العلامات التجارية إلى الشراكة مع المؤثرين للقيام بالمنشورات الدعائية التي تساعد في نشر المعلومات حول منتجاتهم، للوصول إلى هذه النقطة تحتاج إلى تنمية متابعيك على Instagram بالإضافة إلى إنشاء منشورات بشكل منتظم تؤدي إلى مشاركة قوية من متابعيك.

كبار المؤثرين يجنون آلاف الدولارات لكل منشور ممول، ضع في اعتبارك أن الأمر يستغرق وقتاً طويلاً والكثير من العمل الجاد والموهبة للوصول إلى هذه النقطة، يمكن تحقيقه بالتأكيد ولكن تأكد من إدارة توقعاتك إذا اخترت هذا المسار.



بصفتك مؤثرًا من المهم جدًا أن تعرف جمهورك، أنت بحاجة إلى فهم من هم هؤلاء الأشخاص، اهتماماتهم وقيمهم واحتياجاتهم ورغباتهم.

بهذه الطريقة، ستتعرف على أفضل العلامات التجارية التي تناسبهم، إذا كنت قد تحولت إلى حساب أعمال على Instagram، فيمكنك البحث في إحصائيات جمهورك أكثر قليلاً من خلال ميزة Instagram Insights.

إذا كنت قد أنشأت تواجدًا جديرًا بالملاحظة عبر الإنترنت، فمن المحتمل أن تتواصل العلامات التجارية الكبرى معك، ولكن أثناء قيامك بالبناء ستجد أيضًا العلامات التجارية التي تعتقد أنها تتناسب بشكل أفضل مع شخصيتك وقيمك.

تواصل معهم مباشرة (من خلال Instagram أو من خلال مواقعهم الإلكترونية) لمحاولة التفاوض على صفقة، يمكنك أيضًا إدراج نفسك في أحد الأسواق المؤثرة لزيادة فرصك في العثور عليك من خلال علامة تجارية كبيرة.

كنصيحة إضافية احرص على ألا تفقد ثقة جمهورك الحالي في عملية جني الأموال من المشاركات الدعائية، من الأفضل دائمًا استخدام علامة تصنيف Instagram تخبر الأشخاص بأنها مشاركة برعاية (شيء بسيط مثل #رعاية أو #إعلان).

2. كن تابعًا واكسب المال من بيع منتجات الآخرين:

يمكنك بيع منتجات الآخرين والحصول على عمولة، هناك الكثير من الأشخاص الذين يكسبون المال من Instagram من خلال البرامج التابعة.

الفرق بين المؤثر والشريك هو أن الشركة التابعة تعمل على تحقيق مبيعات للعلامة التجارية الشريكة مقابل عمولة، من ناحية أخرى يهدف المؤثر بشكل أساسي إلى خلق الوعي (إذا



كنت مهتمًا فقط بالحصول على عرض لعلامتك التجارية، فقد ترغب في الاطلاع على نصائح التوعية بالعلامة التجارية هذه لاكتساب قوة جذب).

تكسب الشركات التابعة الأموال من خلال رابط قابل للتتبع أو رمز ترويجي للتأكد من أنك تعرف بالضبط المبيعات التي جاءت مباشرة من مشاركاتك.

ولكي تكن تابعًا وتكسب المال من بيع المنتجات من الآخرين أنشئ منشورات جذابة حتى تتمكن من الترويج للمنتجات دون إلحاح، نظرًا لأنه لا يمكنك الحصول إلا على رابط واحد في سيرتك الذاتية على Instagram فقد ترغب في توصيل صفحة مقصودة برابط الإحالة الخاص بك، في كل منشور تأكد من إخبار الأشخاص بأنه يمكنهم شراء المنتج عبر الرابط الموجود في سيرتك الذاتية، وأنشئ تعليقًا ممتعًا على Instagram.

في البداية قد يبدو الأمر وكأنه لعبة صعبة، لكن التسويق بالعمولة لديه الكثير من الإمكانيات إذا كنت تخطط للنمو يمكنك توسيع تواجدك من خلال تضمين موقع ويب أو قنوات تسويقية أو وسائل اجتماعية أخرى.

3. كن مساعدًا افتراضيًا للمؤثرين والمشاهير:

إذا كنت تقضل العمل خلف الكواليس، ففكر في أن تصبح مساعدًا لأحد المؤثرين في Instagram يحتاج العديد من المؤثرين إلى المساعدة في تصفية طلبات الرعاية وتشغيل الإعلانات وتحديد المتابعين الوهميين وغير ذلك، يمكنك أن تعرض أن تكون مدير أعمالهم وتتقاضى رسومًا بالساعة مقابل خدماتك.

بصفتك خبيرًا مؤثرًا في Instagram، ستكون مسؤولاً عن الكثير من الأشياء، مثل إدارة الرسائل المباشرة وجدولة المنشورات والرد على التعليقات، أيضًا قد يطلب منك المؤثر مشاركة أفكار المحتوى لتنمية علامته التجارية الشخصية.



4. بيع خدمات التسمية التوضيحية في Instagram:

العديد من أصحاب الأعمال الصغيرة يستخدم Instagram للترويج لسلعهم وخدماتهم، لكن القليل منهم فقط لديه الموارد أو الخبرة لكتابة تعليقات Instagram جيدة، إذا كنت جيداً في ابتكار تسميات توضيحية إبداعية في Instagram، فيمكنك بيع خدماتك لهذه الشركات، فقط تذكر أنهم سيحكمون عليك من خلال قدرتك على كتابة نسخة قصيرة جذابة.

لجذب انتباه أصحاب الأعمال، اكتب بعض التسميات التوضيحية على حسابك الخاص، ثم قم بتضمين تلك التي تولد أكبر قدر من المشاركة في محفظتك، هناك احتمالات إذا كانت الشركة ستقوم بتوظيفك لصياغة نسخة Instagram الخاصة بهم، فإنهم سيرغبون في رؤية عملك، لذا تأكد من أن لديك بعض الأمثلة التي يمكن أن ينظروا إليها فوراً.

ما هي تكلفة التسميات التوضيحية على Instagram؟ مهما كان السعر الذي تشعر أنك تستحقه، يمكن أن يكون 600 دولاراً مقابل 10 تسميات توضيحية، أو 1000 دولاراً مقابل 20 تعليقاً، الشيء المهم هو أن تحصل مقابل خبرتك بدلاً من الوقت أو المحتوى الخاص بك.

5. بيع صور الملصقات وغيرها من المنتجات الافتراضية:

Instagram هو كل شيء عن المرئيات هذا هو السبب في أن المنتجات والصور الجميلة ستحقق المزيد من المبيعات فيه.

يمكنك بيع صور الملصقات واللوحات والرسومات والرسوم المتحركة ومقاطع الفيديو وغيرها من المنتجات الافتراضية القائمة على الصور أو الفيديو، في كل منشور قم بتضمين تعليق مثير للاهتمام وقم بإحالة القراء لزيارة الرابط في سيرتك الذاتية، هذه تعتبر طريقة أخرى لكسب المال من Instagram.



إذا كنت تعتقد أنك تلتقط صورًا عالية الجودة، فهناك احتمال أن تحصل على أموال مقابل ذلك، بمجرد التقاط بعض اللقطات الرائعة، استخدم أفضل تطبيقات تحرير الصور للهواتف لتحقيق أقصى استفادة من الصور التي تلتقطها، حاول أن تكون مبتكرًا ومبدعًا وممتعًا عند التقاط الصور.

يمكنك استخدام Instagram للترويج لمحفظه التصوير الفوتوغرافي الخاصة بك باستخدام علامات التجزئة ذات الصلة في Instagram.

6. بيع المنتجات المادية الخاصة بك:

يمكنك بيع أي منتج مادي ملموس تصنعه بنفسك أو تشتريه من الموردين، عادةً ما يتطلب البيع بالتجزئة التقليدي للتجارة الإلكترونية تخزين بعض المخزون، مما يعني أنك ستحتاج إلى إنفاق بعض رأس المال لبدء التشغيل لشراء منتجاتك.

ستحتاج أيضًا إلى مكان يمكنك فيه الاحتفاظ بالمنتجات، مثل غرفة احتياطية في المنزل أو مساحة تخزين مستأجرة، هذا صحيح بشكل خاص إذا كنت تخطط لتوفير المال عن طريق شراء المنتجات بكميات كبيرة، ستحتاج إلى مكان للاحتفاظ بكل شيء قبل طلبه وتسليمه للعملاء.

اعتبارًا من يوليو 2020، يمكنك بيع المنتجات مباشرة على Instagram من خلال إنشاء متجر Instagram ما عليك سوى وضع علامة على المنتجات في صور Instagram الخاصة بك ويمكنك توجيه متابعيك على Instagram إلى صفحات منتجك، حيث يمكنهم شراء أغراضك مره واحدة.

7. بيع منتجات Drop shipping:



Drop shipping هو نموذج أعمال يمكنك استخدامه لتشغيل متجرك دون الاحتفاظ بأي مخزون، بمجرد إجراء عملية بيع ، سيقوم المورد بشحن منتجاتك من مستودعاته مباشرة إلى عتبة منزل العميل، لن تقلق أبدًا بشأن تخزين منتجاتك أو تعبئتها أو شحنها.

يعمل هذا بطريقة مشابهة لفكرتنا السابقة عن بيع المنتجات على Instagram لكسب المال، الاختلاف الوحيد هو أنك لن تحتاج إلى تخزين أي مخزون، مع Dropshipping، يمكنك تجربة العثور على المنتجات المتخصصة التي يمكن بيعها بشكل جيد دون إهدار رأس مال بدء التشغيل.

يمكنك بسهولة إنشاء متجر Dropshipping مع منصة التجارة الإلكترونية من Shopify (وهي مجانية لمدة 14 يومًا) وخطة Oberlo المجانية للمستكشف.

❖ إذا كنت ترغب في كسب المال باستخدام Instagram، فتحقق من هذه الإحصائيات المذهلة:

1. 1 مليار مستخدم نشط كل شهر هذا ما يقرب من ثلاثة أضعاف عدد سكان الولايات المتحدة.
2. ينشر 500 مليون مستخدم قصة كل يوم، ما يقرب من ضعف سكان الولايات المتحدة.
3. 71% من الشركات الأمريكية (الكبيرة والصغيرة) تستخدم Instagram للعلامات التجارية والتسويق.
4. 50 بالمائة من مستخدمي Instagram (500 مليون شخص) يتابعون حسابًا تجاريًا واحدًا على الأقل.
5. هناك 2 مليون معان على Instagram كل شهر .
6. يزيد الوقت الذي يقضيه المستخدم على Instagram بنسبة 80% كل عام.



7. تحصل العلامات التجارية على تفاعل أكبر بأربعة أضعاف على Instagram مما تفعله على Facebook.
8. يتخذ 80% من مستخدمي Instagram قرار شراء بشأن منتج ما أثناء تصفح التطبيق.
9. 71% من مستخدمي Instagram تقل أعمارهم عن 35 عامًا، مما يجعلها منصة مثالية للعلامات التجارية التي تستهدف الشباب.

❖ ما هي متطلبات ربح المال على Instagram:

يعد استخدام التطبيقات واتباع قائمة ما يجب فعله واستخدام عوامل تصفية رائعة، وتطبيق التكتيكات الترويجية من الأمور الأساسية لنجاح الأعمال، لكن لا تزال بحاجة إلى أن تكون على دراية بالاتجاهات والقواعد الجديدة الضرورية لكسب المال على Instagram بعضا منها فيما يلي:

(1) إتقان Instagram للأعمال:

هناك نوعان من حسابات Instagram: الشخصية والتجارية تم إطلاق حساب الأعمال في يوليو 2016م.

(2) قم بتشغيل متجر Instagram:

يتيح لك متجر Instagram دمج كتالوج المنتج مع ملف تعريف Instagram الخاص بك، يتيح لك هذا الترويج لمنتجاتك مباشرةً لمستخدمي Instagram من خلال المنشورات والقصص وفي علامة التبويب استكشاف وفي علامة تبويب التسوق الخاصة في ملفك الشخصي.

(3) إتقان تكامل تطبيقات التسوق في التجارة الإلكترونية في Instagram:

يأتي Instagram بإمكانية تسوق محدودة، الأمر الذي يتطلب بعض البراعة لجعله يعمل من أجل الأعمال، ومع ذلك يمكن دمج ميزة التسوق في التجارة الإلكترونية بسلاسة مع التطبيقات المصممة خصيصًا لمتجر Shopify.

جرب بعض التطبيقات حتى تتمكن من التعرف بنفسك على تلك التطبيقات التي تتيح لك نشر المنتجات بالإضافة إلى أسعارها ومواصفاتها على صفحات منفصلة.

بهذه الطريقة يشعر المتسوقون أنهم ما زالوا على صفحات Instagram الخاصة بك بينما هم بالفعل على صفحات تطبيق التسوق الجاهز للتجارة الإلكترونية.

أوصي باستخدام Shopify لأنه يحتوي على الكثير من التطبيقات التي يمكن دمجها مع Instagram، يمكنك تجربة العديد من التطبيقات مجانًا، لذلك لا توجد مخاطر إذا لم تنجح معك.

4) إتقان Instagram ما يجب فعله:

يحتوي Instagram على قواعد مفصلة حول كيفية النشر، وأنواع الصور أو مقاطع الفيديو التي سيتم نشرها، وعدد المرات التي يمكنك نشرها يوميًا.

كما أنه يحد من عدد علامات التجزئة المراد تضمينها، لذلك لا يمكنك فقط إرسال رسائل غير مرغوب فيها إلى حسابك على Instagram بأكثر من 30 علامة تصنيف لا تتعلق بمحتوى المنشور.

سيؤدي اتباع هذه القواعد إلى تحسين فرصك في كسب المال من Instagram، وفقًا لـ (Ellering، 2017) يوصى بالنشر مرة إلى مرتين يوميًا حتى لا يشعر متابعوك بالارتباك، سيمنحك هذا أيضًا وقتًا لإنشاء منشورات فريدة وملفتة للنظر.

وفقًا لـ (Jackson، 2020)، يتراوح الطول المثالي للتعليقات التوضيحية على Instagram بين 138 إلى 150 حرفًا، للتعليقات التوضيحية للإعلان، التزم بـ 125 حرفًا، اما العدد الأمثل



لعلامات التصنيف هو ما بين 5 إلى 10، على الرغم من أن +20 ممكن ولكن غير موصى به، ولكن قد يقوم Instagram "بوضع علامة التظليل" على مشاركاتك إذا كانت تحتوي على أكثر من 20 علامة تصنيف.

(10) استخدم ميزة الموقع:

انشر مقاطع الفيديو والقصص في حسابك ثم استخدم علامات التصنيف والعلامات الجغرافية المناسبة بحيث يمكن للأشخاص المهتمين بالمنطقة العثور على منشوراتك بسهولة.

(11) اطلب من الآخرين التفاعل مع المحتوى الخاص بك:

إذا سألت فقد يساعدك الناس لا حرج في السؤال فقط تأكد من أن المحتوى الخاص بك قيم وجذاب بالفعل، هذا هو الطريق النهائي لكسب المال على Instagram بعد كل شيء.

(12) استخدم إعلانات Instagram للوصول إلى المزيد من الأشخاص:

يمكن أن يساعدك تشغيل إعلانات Instagram في الوصول إلى المزيد من الأشخاص الذين لولا ذلك لما كانوا يبحثون عن مشاركاتك، تعتبر الإعلانات من الأصول الضخمة لأي علامة تجارية ترغب في كسب المال على Instagram، لذا تحقق من ذلك إذا كنت تريد نقل علامتك التجارية إلى المستوى الأعلى.

بغض النظر عن نموذج عملك ستحتاج إلى الترويج له، ويجب أن تكون إستراتيجيًا وأن تستخدم أساليب مجربة لكسب المال فعليًا.

عندما تبيع على Instagram فإن عمليات الشراء تعتمد في الغالب على الدافع، المفتاح هو إنشاء عامل "رائع" مع الصور ومقاطع الفيديو والتعليقات التوضيحية وتجربة سلسلة عندما يتسوق العملاء لمنتجاتك.

استخدم الصور ومقاطع الفيديو الجذابة التي تم إنتاجها بشكل احترافي وباستخدام المرشحات والأدوات المفضلة.



أدمج حساب Instagram الخاص بك مع متجر التجارة الإلكترونية الخاص بك لضمان تجربة إيجابية ومتسقة.

تعاون مع أكبر عدد ممكن من المؤثرين، حدد المؤثرين الذين تتوافق فلسفتهم وأتباعهم مع فلسفتك، ضع إستراتيجية جيدة، ابق واقفاً وانشر المحتوى يوميًا، صمم جميع حسابات الوسائط الاجتماعية وصفحات الويب والمدونات لتعكس مظهرًا موحدًا ومتسقًا.

Instagram هو منجم ذهب لرواد الأعمال الطموحين الذين يتطلعون إلى كسب المال، من خلال الإبداع في حسابك يمكنك كسب المال من Instagram.

باختصار، إليك جميع الطرق التي يمكنك من خلالها كسب المال من Instagram:

- أنشئ منشورات برعاية العلامات التجارية كمؤثر.
- كن مساعدًا افتراضيًا للمؤثر.
- اكتب تعليقًا للأنشطة التجارية.
- بيع صور الملصقات والعناصر الافتراضية الأخرى.
- بيع البضائع المادية الخاصة بك.
- بيع منتجات دروب شوبينغ.

يمكنك بيع المنتجات المادية عن طريق نشر الصور والقصص الحية ومقاطع الفيديو، يمكنك أيضًا بيع الخدمات، مثل التسويق المؤثر، وإذا كنت تباع منتجات ملموسة، ففكر في استخدام نموذج دروبشيبينغ - فهو مناسب وفعال من حيث التكلفة.

❖ كم من المال يمكن أن يربحه الناس على Instagram؟

يعتمد ذلك على ما تبيعه، وما هي استراتيجيات العمل وأساليب التسويق التي تستخدمها، إذا كنت قد بدأت للتو فمن المحتمل أنك ستكسب القليل فقط ولكن مع نمو متابعيك على Instagram وتحسن في التسويق، فمن المحتمل أن ترى زيادة في الأرباح.

❖ كيف يمكنني تحقيق أقصى استفادة من Instagram؟

تعلم من المؤثرين في انستقرام Instagrammers الناجحين اجمع بين ما تعلمته منهم مع نقاط قوتك في التسويق والتصوير ورواية القصص وتصميم الصور، قم بتنمية متابعيك قدر الإمكان وقم بإنشاء مسابقات وكن نشطاً عن طريق نشر صور جديدة مرة أو مرتين في اليوم، وبالطبع امتلاك منتجاً قوياً وتأكد من أن جميع عملائك سعداء.

قد يستغرق الأمر بضعة أسابيع أو أشهر لبدء كسب ربح مثير من Instagram، لذلك قم ببعض التخطيط قبل ترك عملك، ولكن إذا كنت مستعداً لتحقيق قفزة كبيرة، فهناك الكثير من الفرص في انتظارك ابدأ الآن وكن مجتهداً حتى تتمكن دائماً من التعلم والنمو وتحطيم أهدافك المالية.



الربح من سناب شات:

هناك ثلاث طرق لكسب المال على Snapchat، بينما تحتوي هذه الطرق على العديد من الفئات الفرعية، إلا أنه ليس لديك مجموعة من الأنظمة الأساسية الأخرى، ومع ذلك فهي كافية لمعظم مستخدمي Snapchat الذين يرغبون في كسب المال:

1. بيع اللقطات الخاصة بك:

إذا كنت مؤثرًا على Snapchat أو لديك جمهور كبير، فستريد بعض الشركات الإعلان عن منتجاتها لمتابعيك، تعتمد قيمة اللقطات الخاصة بك على نقاط Fanbytes ومتابعيك، تتراوح نقاط Fanbytes من 0 إلى 100، اعتمادًا على تفاعلك مع الجمهور المستهدف.

2. التسويق بالعمولة:

يمكن أن يعمل التسويق بالعمولة مع أي جمهور ومنصة، عندما تروج لمنتجات الآخرين، يمكنك كسب عمولة لكل عملية بيع، إنه مختلف تمامًا عن اللقطات التي ترعاها لأنك تبيع مقابل النتائج فقط، أيضًا يمكنك الانضمام إلى البرامج التابعة والترويج للمنتجات حتى إذا كان لديك عدد قليل من المتابعين على سبيل المثال، Clickbank مجاني للانضمام وليس لديه متطلبات للمبتدئين.

الفوائد الرئيسية هي أنه يمكنك البدء على الفور وكسب أموال أكثر من الطرق الأخرى بسبب العمولات الكبيرة. ومع ذلك لا تحصل على أموال عندما لا تحقق مبيعات.

من المهم الترويج للمنتجات المناسبة، هذه العملية سهلة عندما يكون لديك متابعون متخصصون، على سبيل المثال يمكن أن يكون مجالك هو اللياقة البدنية، والتصوير الفوتوغرافي، والأفلام، والطعام، والتنمية الشخصية، وما إلى ذلك، ثم تقوم بالترويج للمنتجات ذات الصلة بهذا المجال.



يمكنك نشر الروابط التابعة أو إرسال حركة المرور إلى موقع ويب يتضمن الروابط الخاصة بك، يميل الخيار الثاني إلى أن يكون أكثر فاعلية لأنه يمكنك ذكر بعض الفوائد قبل إرسالها إلى صفحة المبيعات، إذا لم يكن لديك موقع ويب فيمكنك استخدام Builderall الذي يتضمن نماذج بسيطة للترويج لمنتجاتك، يمكنك الوصول إلى النظام الأساسي مقابل 1 دولار.

3. بيع منتجاتك أو خدماتك

إذا كان لديك متجر على الإنترنت أو منتج أو خدمة يمكنك بيعها لكسب المال، فيمكنك العثور على مشترين على Snapchat، يحتاج ذلك إلى استراتيجية مماثلة للتسويق بالعمولة. تحتاج إلى إرسال حركة المرور إلى صفحة خارجية حيث يمكنهم إكمال عملية الشراء، إذا كنت مبتدئاً فيمكنك إنشاء متجر دروبيشيينغ على Shopify، ستضيف المنتجات المادية لأشخاص آخرين، وعند إجراء عملية بيع سيقومون بشحنها لك. يمكنك اتباع نفس العملية مع الخدمات إذا كان لديك عمل على منصة مستقلة أو تريد العثور على عملاء مباشرة، يمكنك إرسال رسائل مع عروضك.

كيفية الحصول على حركة المرور مع Snapchat إذا اتبعت الطريقتين الأخيرتين لكسب المال، فستحتاج إلى إرسال حركة المرور إلى صفحة أخرى، الخبر السار هو أن هناك أربع طرق لتحقيق ذلك.

• Snap Ads

إنها إحدى طرق الإعلان في Snapchat يمكنك تعيين إعلانات فيديو قصيرة تظهر على شاشة جمهورك المستهدف، يمكنك استهداف مستخدمي Snapchat بناءً على ديموغرافياتهم واهتماماتهم وسلوكياتهم، تشبه الإعلانات إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي الأخرى، لكن Snap Ads لا يوجد بها العديد من المنافسين مثل Facebook و Twitter.



يمكنك إضافة عبارة تحت المستخدم على اتخاذ إجراء على كل إعلان تحفز المستخدم على مشاهدة مقطع فيديو أطول أو زيارة موقع ويب أو تنزيل تطبيق أو قراءة مقال، الهدف من Snap Ads هو الحصول على حركة المرور على موقع الويب أو زيادة المشاركة.

• المرشحات الجغرافية

هذه طريقة مجانية للترويج لاسم علامة تجارية، على سبيل المثال يمكنك استخدامه للترويج لموقعك على الويب أو متجرك عبر الإنترنت أو عملك دون اتصال بالإنترنت، يمكنك إنشاء مرشح جغرافي مجاني لمكان عام مهم لعملك، يمكن أن يكون متنزهًا في منطقتك أو جارك أو حدثًا، في كل حالة يمكنك إضافة شعار وليس روابط أو تفاصيل اتصال.

يحب الناس المرشحات الجغرافية ويستخدمونها لأخذ اللقطات، إذا أعجبهم عامل التصفية الجغرافي الخاص بك، فيمكنهم استخدامه في العديد من الصور ومشاركته مع أصدقائهم، إنها ليست طريقة مباشرة للحصول على حركة مرور مثل Snap Ads، ولكن يمكنك اختبارها والتحقق من النتائج.

• العدسات الدعائية والبريد

إنها طريقة ممتعة أخرى للترويج لعلامتك التجارية على Snapchat تتضمن العدسات ذات العلامات التجارية شعارك أو المنتج الذي تريد الترويج له، عندما يشارك المستخدمون العدسات التي ترعاها، فإنها تبدو مثل اقتراحات العلامة التجارية من أصدقائهم.

تستخدم العديد من العلامات التجارية الكبرى عدسات برعاية لزيادة الوعي بالعلامة التجارية والحصول على المزيد من المبيعات، في بعض الحالات لا يكون الخيار الأفضل إذا كنت ترغب في الحصول على مبيعات سريعة.

4. إرسال اللقطات إلى متابعيك

الطريقة الوحيدة للحصول على حركة مرور مجانية من Snapchat هي التواصل مع متابعيك وإنشاء محادثات، يمكنك إرسال الصور ومقاطع الفيديو التي تعرض منتجاتك أو رسائلك النصية أو روابطك.

الهدف هو جعلهم ينقرون على رابط الإحالة الخاص بك أو رابط موقع الويب الخاص بك، يمكنك أيضًا إضافته إلى صورتك أو مقطع الفيديو الخاص بك بدلاً من نشره مباشرة، ومع ذلك من المهم إضافة بعض القيمة قبل تقديم عرض.

يمكنك عمل فيديو يحتوي على نصائح وتذكر المنتج، على سبيل المثال إذا ذكرت عشر طرق لفقدان الوزن، فستكون إحدى هذه الطرق منتجك، لا بأس في أن تكون مبدعًا وتكتشف طرقًا مختلفة للحصول على نقرات على روابطك.

تحتاج إلى تنمية متابعيك إذا كنت ترغب في جني أموال جادة على Snapchat لا يوجد حد أدنى للعدد، لكننا بحاجة إلى كسب أكبر عدد ممكن من المتابعين، فيما يلي عشر طرق فعالة للحصول على متابعين:

• إضافة الأصدقاء من جهات اتصال الهاتف

الخطوة الأولى المقترحة من Snapchat هي إضافة جهات الاتصال الخاصة بك عبر دفتر العناوين، إنها طريقة سهلة للحصول على متابعين بسرعة، سيستخدم Snapchat أرقام هواتفهم للعثور عليها في التطبيق، إذا كانوا على التطبيق فسيتم إضافتهم كمستخدمي Snapchat، بعد ذلك سيتلقون إشعارًا لمتابعتك.

هذه فكرة جيدة لأن معظم الناس يميلون إلى متابعة الأشخاص الذين يعرفونهم بالفعل، يبدأ العديد من المستخدمين الجدد بمئات المتابعين باستخدام جهات الاتصال الخاصة بهم وحدها.



إذا كنت تريد الذهاب إلى أبعد من ذلك يمكنك إضافة أي أرقام هواتف من مصادر أخرى، على سبيل المثال يمكنك العثور على أصدقائك على Facebook أو يمكن للشركات الصغيرة إضافة أرقام هواتف العملاء المحتملين والعملاء في دفتر العناوين.

• إضافة مشتركى البريد الإلكتروني الخاص بك

لا يحتوي Snapchat على ميزة لإضافة مشتركى البريد الإلكتروني إلى متابعيك، لكنها فكرة ممتازة لإعلام المشتركين بأنك أنشأت حسابًا جديدًا، يميل المسوقون وأصحاب المتاجر إلى الحصول على قوائم بريد إلكتروني.

إذا كانت لديك قائمة كبيرة، فيمكنك إرسالها فقط إلى المشتركين الأصغر سنًا، يمكنك تقديم مكافآت لمن سيتابعونك مثل المحتوى المجاني أو القسائم حول أحد المنتجات.

• أضف Snapchat إلى موقع الويب الخاص بك

الأمر نفسه ينطبق إذا كان لديك موقع على شبكة الإنترنت يمكنك إضافة رابط إلى Snapchat على الشريط الجانبي أو أسفل المحتوى، سيهتم بعض الزوار بمتابعتك على Snapchat ومنصات أخرى، بالطبع نفترض أنك تروج لهذا الموقع على Snapchat إذا قمت بالترويج لموقع ويب مختلف لاحقًا، فسيكون ذلك محيرًا لمتابعيك.

4. إرسال رسائل مباشرة باستخدام رابط Snapchat الخاص بك:

عند استخدام شبكات اجتماعية أخرى يمكنك أن تطلب من متابعيك التحقق من حساب Snapchat الخاص بك سيقدر الكثير منهم متابعتك لأنهم يريدون الحصول على تحديثاتك، يتمتع المتابعون من التطبيقات الاجتماعية الأخرى مثل TikTok و Instagram بفرص أكبر لمتابعتك مرة أخرى.

يمكنك كتابة شيء بسيط لدعوتهم على سبيل المثال اشرح أنك أنشأت حسابًا جديدًا والمحتوى الذي سيحصلون عليه وأي مزايا أخرى لمتابعيك على Snapchat.

5. انشر رمز Snapcode الخاص بك على وسائل التواصل الاجتماعي:

يمكنك الترويج لحساب Snapchat الجديد الخاص بك على الشبكات الاجتماعية الأخرى، إنه مجاني وسهل كتابة بعض المنشورات القصيرة ومشاركة Snapcode الخاص بك، سيقدر بعض المتابعين أو الأصدقاء متابعتك على Snapchat، مما قد يحفزهم على إنشاء حساب جديد.

يمكنك التخطيط لكتابة منشورات متعددة بعبارات مختلفة تحت المستخدم على اتخاذ إجراء، يمكن أن تصل المشاركات المتعددة إلى المزيد من الأشخاص، العدد الصحيح يعتمد على المنصات، على سبيل المثال تحتاج إلى منشورات على Twitter أكثر من Facebook للوصول إلى نفس العدد من المتابعين.

6. تواصل مع المؤثرين:

من أفضل الاستثمارات في عالم الإنترنت هو التواصل مع المؤثرين، يمكنهم إرسال الكثير من حركة المرور إلى موقع الويب الخاص بك أو مساعدة الحسابات الصغيرة على زيادة متابعيهم بسرعة.

يمكنك البحث عن المؤثرين في منطقتك أو في مجال تخصصك بعد ذلك يمكنك معرفة طرق الاتصال بهم، أسهل طريقة هي إرسال رسالة إليهم وطلب المزيد من المعلومات.



7. أسأل عن الاقتراحات:

تحتوي بعض الأنظمة الأساسية على ميزات تسمح للآخرين باقتراح حساب على سبيل المثال يمكن لمستخدمي Facebook دعوة الأصدقاء إلى الصفحات حتى لو لم يكونوا قد قاموا بإنشائها.

يتضمن Snapchat نفس الميزة يمكن للأشخاص الآخرين اقتراح حسابك على متابعيهم لذلك يمكنك تشجيعهم على القيام بذلك، تستغرق هذه العملية أقل من دقيقة واحدة.

إذا كان لديك حساب جديد على Snapchat مع عدد قليل من المتابعين، فيمكنك طلب اقتراحات المتابعين على Twitter و Facebook و Instagram يمكنهم كتابة تغريدة بسيطة أو منشور بسيط باستخدام Snapcode الخاص بك أو مشاركة منشوراتك التي تذكر ذلك.

8. قم بإجراء مسابقات على مواقع التواصل الاجتماعي:

يمكنك إجراء مسابقات تقدم مكافأة، يجب على المشاركين متابعتك على Snapchat ليكونوا مؤهلاً للمسابقة، وبعد ذلك يمكنك إضافة المزيد من الإجراءات المطلوبة إذا أردت.

تعد المسابقات طريقة رائعة لجذب انتباه مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي الآخرين ومساعدتك على تنمية متابعيك يمكنك استخدام برنامج للمسابقة واختيار الفائزين من السحب العشوائي.

9. استخدام الإعلانات المدفوعة:

يمكنك استهداف الأشخاص الذين يتابعون الصفحة الرسمية لـ Snapchat على Facebook هناك مجموعات وصفحات أخرى من عشاق Snapchat أيضاً سوف يستغرق الأمر بضع دولارات لبدء وضع Snapcode الخاص بك أمام أعينهم وطلب المتابعة.



في النهاية Snapchat هو تطبيق مراسلة فريد من نوعه يشعر المستخدمون بالراحة في إرسال الصور ومقاطع الفيديو بسبب حماية الخصوصية.

إذا كنت ترغب في كسب المال على Snapchat، فأنت بحاجة إلى أن تصبح جزءاً من تطبيقهم وأن تستمتع، إذا كنت تخطط للترويج لمنتج ما، فابحث عن طرق إبداعية للقيام بذلك باستخدام اللقطات والقصص.

الميزة الأكبر، مقارنة بالطرق والأنظمة الأساسية الأخرى، هي قلة المنافسة معظم المسوقين والشركات عبر الإنترنت ليسوا على Snapchat حتى الآن يمكننا أن نفترض أنهم لا يعرفون كيفية استخدامه للتسويق لأن إمكانات التطبيق هائلة.

إذا وصلت بناء المتابعين والتفاعل معهم، فستحقق جهودك نتائج عاجلاً أم آجلاً، يوجد في الولايات المتحدة وحدها أكثر من 100 مليون مستخدم، ويمكنك الحصول على حصتك في هذا الجمهور.

الفصل الثالث: الربح من امازون



الفصل الثالث: (الربح من امازون)

- التسويق بالعمولة.
- Amazon Handmade
- ميرتس باي امازون (Amazon Merch By Amazon).
- Kindle Direct Publishing
- Amazon FBA
- أمازون Mechanical Turk
- التحكم بالتجزئة.
- بيع الخدمات عبر امازون.
- اصنع علامة تجارية.
- كن بائع جملة.
- التحكم عبر الإنترنت.
- برنامج التجارة في أمازون.
- مؤثرين أمازون Amazon Influencers



الربح من امازون:

عندما يتعلق الأمر بصناع المال عبر الإنترنت، فإننا عادةً نسمع عن الربح من أمازون، لحسن الحظ لأي رائد أعمال يبحث عن طريقة جديدة لتحقيق الدخل، فإن أمازون هي طريقة سهلة للبدء، يقدمون مجموعة متنوعة من الطرق لمشاركة الثروة باستخدام نظامهم الأساسي، قد تتفاجأ بمدى سهولة أن تكون من أفضل البائعين في أمازون أو أن تحقق دخلاً كبيراً على أمازون.

فهناك العديد من الطرق لكسب المال على أمازون، سواء كنت تبيع شيئاً ما أم لا، مهما كانت المهارات أو الموارد التي لديك تحت تصرفك، فإليك بعض الطرق التي يمكن أن تساعدك بها Amazon في تحقيق الدخل.

لماذا أمازون؟ حققت أمازون 344 مليار دولار أمريكي من القيمة السوقية الإجمالية في السوق عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم منذ إطلاقها في 1994، لا يوجد موقع للتجارة الإلكترونية يدر هذا القدر من المال، في عام 2017، شكلت المبيعات في Amazon Marketplace ما يقدر بنحو 20% من إجمالي مبيعات التجارة الإلكترونية في البيع بالتجزئة.

هناك أموال يمكن جنيها من خلال مجموعة متنوعة من منصات التسوق عبر الإنترنت، لكن أمازون تتفوق على البقية باعتبارها الخيار الأكبر والأكثر تنوعاً، سواء كنت تبيع أو تدر دخلاً من المنتجات والخدمات.

ثقة عملاء أمازون استثنائية فمن المرجح أن يشتري ما يصل إلى 89% من العملاء الأمريكيين منتجات من أمازون أكثر من أي موقع تجارة إلكترونية آخر.

في تاريخها الطويل نسبياً كسوق عبر الإنترنت، أصبحت أمازون معياراً لبناء الثقة مع عملائها وزيادة الولاء على المدى الطويل (Stone B., 2013).



إذا كنت تبحث عن طريقة لكسب المال عبر الإنترنت بشكل موثوق في المستقبل المنظور، فمن المحتمل أن تمتلك أمازون خيارًا جيدًا لك.

طرق الربح من امازون:

1. التسويق بالعمولة

واحدة من أكثر الطرق مباشرة لكسب أموال كبيرة على أمازون دون بيع أي شيء بنفسك هي أن تكون شركة تسويق بالعمولة لشركة أمازون، يعد البرنامج التابع لشركة Amazon حقلًا عملاقًا في عالم كسب المال في أمازون.

إذا كنت قد وصلت إلى الإنترنت، سواء كان ذلك من خلال موقع ويب أو مدونة أو لأنك مشرف مجتمع وتتمتع بشهره وجمهور، فلديك القدرة على جني الأموال كشركة تابعة لشركة أمازون، كل ما عليك فعله هو التوصية بمنتجات على Amazon في فئة منتج تجذب جمهورك.

إذا اتبع جمهورك رابط الإحالة وقام بعملية الشراء فستربح عمولة، بشكل عام يذهب ما بين 4% و 10% من سعر شراء المنتج إلى إحدى الشركات التابعة لـ Amazon (المسوقين بالعمولة)، أن تكون جزءًا من برنامج العمولة التابع لشركة Amazon أمر سهل للغاية، ويمكن أن يكون مربحًا للغاية.

مميزات التسويق بالعمولة:

- فرصة لكسب الكثير من المال دون بيع أي شيء بنفسك.

- من السهل البدء والمحافظة عليها.
- كل ما تحتاجه هو جمهور على الإنترنت لبدء تحقيق الدخل.

2. Amazon Handmade :

إذا كنت تعتقد أن Etsy هو المكان الوحيد لبيع سلع يدوية عالية الجودة، فكر مرة أخرى، على Amazon Handmade، يمكنك بيع الملابس والمجوهرات والإكسسوارات والفنون والسلع الحرفية الأخرى.

ستمنحك Amazon Handmade عنوان URL مخصصًا، مما يسهل على جميع عملائك العثور على متجرك، تجعل Amazon الأشياء أكثر ملاءمة وبأسعار معقولة للبائعين المصنعين يدويًا مقارنة بحسابات البيع الأخرى، يجب أن تدفع 39.99 دولارًا شهريًا لحساب بيع احترافي، ولكن يتم التنازل عن هذه الرسوم للبائعين المصنوعين يدويًا، فقط ادفع رسوم إحالة بنسبة 15% على إجمالي سعر مبيعاتك.

مميزات Amazon Handmade :

- مثالي لصانعي السلع الحرفية.
- لا تدفع رسومًا لشركة Amazon إلا إذا كنت تكسب من Amazon.
- URL مخصص مع اشتراكك.



3. ميرتش باي امازون (Merch By Amazon) Amazon Merch:

هل تعتبر نفسك فنانا أم مصمم؟ قد تكون Amazon Merch مناسبة لك، حتى لو لم تكن خبيراً فقد تتمكن من عمل تصميمات رائعة تحقق أرباحاً على هذه المنصة، طالما أنك على دراية بالاتجاهات الثقافية ولديك برنامج تصميم أساسي.

يمكنك بيع القمصان والكثير من الأشياء الأخرى التي تحمل تصميماتك، لن تضطر إلى دفع أي شيء لبيع سلعةك على Amazon تتحمل أمازون مسؤولية الطباعة والشحن والتغليف ودعم العميل.

كل ما عليك فعله هو إنشاء حسابك، وتحميل التصميم والسعر وكتابة الوصف واللون، تحصل على ملكية على كل تصميم تبيعه، يعتمد ما تصنعه على مقدار بيع المنتج وتكلفة بيعه في أمازون.

مميزات Amazon Merch:

- تحميل وبيع المنتجات مجاناً على أمازون.
- احصل على تصميمك على المنتجات دون الحاجة إلى صنع أو شحن المنتجات أو التعامل مع رضا العملاء.
- صفحة منتج فريدة من نوعها على أمازون لتصميماتك.

4. Kindle Direct Publishing

هل أنت كاتب أم لديك إمكانية الوصول إلى فريق من الكتاب؟ لم يعد نشر عملك يتطلب اهتمام دار النشر، يتيح لك Kindle Direct Publishing نشر كتب Kindle على نظامهم الأساسي.

يمكن أن تذهب إليك 70% من عائدات المبيعات الإجمالية، أنت لا تقتصر على خيارات الكتب الرقمية فقط على هذه المنصة، يمكن طباعة النسخ الورقية أيضًا.

سيحدث اثنان من أكثر الكتب مبيعًا المعجزات، لكنك تحتاج حقًا إلى إنشاء تدفق مستمر من المحتوى للنجاح في نشر Kindle، علاوة على ذلك سيحتاج عملك إلى بيع نفسه أو سيتعين عليك التعامل مع جميع أنواع التسويق نظرًا لعدم وجود وكيل أو ناشر لمساعدتك في نشر الكتاب.

مميزات Kindle Direct Publishing:

- 70% ملكية على المبيعات باستثمار أولي ضئيل أو معدوم بخلاف الكتاب نفسه.
- إمكانية الحصول على دخل مرتفع للغاية للكتاب غزير الإنتاج.
- نسخة ورقية ومطبوعات رقمية متوفرة.

5. Amazon FBA:

نشاط Amazon FBA ليس خيارًا معروفًا عندما يتعلق الأمر بجني الأموال على Amazon، ومع ذلك فهي طريقة ممتازة لكسب المال دون القلق بشأن الشحن أو دعم العملاء.

يتم تخزين منتجاتك في مستودع أمازون، حيث يمكن أن تجني لك المال في سوق أمازون دون الحاجة إلى القيام بأي شيء بمجرد شحن المنتجات، تستفيد Amazon Prime من هذا البرنامج لتوصيل المنتجات للعملاء بشكل أسرع.

باستخدام برنامج Amazon FBA يمكنك إرسال العناصر الخاصة بك إلى Amazon Center والسماح لهم بتوصيلها، لن يعرف العملاء الاختلاف ولهذا السبب لم يسمع الكثير من الناس عن هذا البرنامج.

بصفتك بائع Amazon FBA سيتم محاسبتك حسب الوحدات، اعتمادًا على الوزن والحجم، يمكنك أيضًا دفع رسوم التخزين شهريًا إذا لم يتم بيع مخزونك، اعتمادًا على ما يجب عليك بيعه قد يكون عمل Amazon FBA خيارًا أفضل بكثير بالنسبة لك من البيع المباشر على Amazon.

مميزات Amazon FBA:

- كسب المال من المنتجات التي تبيعها دون عناء التعبئة والتغليف والشحن للعملاء الأفراد.
- تكلفة منخفضة جدًا طالما أن بضاعتك لا تبقى على الرفوف لفترة طويلة.
- طريقة رائعة للعمل لفترات وجيزة والإقلاع بينهما.

6. أمازون ميكانيكال تورك Mechanical Turk:

إذا كنت ترغب فقط في جني القليل من المال الإضافي دون الحاجة إلى بدء مشروع كبير أو جذب جمهور أو بيع أي شيء، فقد يكون مشروع Mechanical Turk مناسبًا لك، هذا هو أحد أسهل أنواع عمل أمازون للمشاركة فيه باستثمارات أولية قليلة.

يتيح لك هذا البرنامج أن تصبح أحد العمال عن بُعد في Amazon، يمكن أن تتضمن مهامك المشاركة في الاستطلاعات والإشراف على المحتوى والتحقق منه. إنها ليست طريقة للثراء السريع، ولكن قد تربح ما يصل إلى 15 دولارًا في الساعة أو أكثر، ويمكنك بسهولة تضمين هذه المهام في مهامك الأخرى، بالنسبة للأشخاص الذين يبحثون عن طريقة بسيطة لكسب بضع دولارات إضافية على الجانب، قد يكون هذا هو البرنامج المناسب لك.

مميزات Mechanical Turk:

- كسب المال من القيام بمهام صغيرة حول الأنشطة الأخرى الخاصة بك.
- لا يتطلب منك إنشاء ما يلي أو صنع أو بيع المنتجات لكسب المال على Amazon.
- المهام بشكل عام بسيطة وممتعة.

7. التحكم بالتجزئة

هل سبق لك أن رأيت صفقة رائعة حقًا في متجر Big Box المحلي مثل Walmart واعتقدت أن سعر شيء ما كان جيدًا جدًا؟ يمكن أن يكسبك تخزين المنتجات المخفضة المال إذا كنت تستخدم المراجعة للبيع بالتجزئة.

تسمح لك موازنة البيع بالتجزئة بالاستفادة من الخصومات التي تقدمها متاجر الصناديق الكبيرة لتحقيق ربح من خلال بيع هذه المنتجات على Amazon، من خلال الاستفادة من صفقات التخليص، والقسائم، وما إلى ذلك، يمكنك تحقيق نسبة مئوية كبيرة من الدخل للعديد من المنتجات.

باستخدام حاسبة FBA Revenue، يمكنك استخدام هاتفك الذكي لمسح الرموز الشريطية لتحديد ما إذا كان أي عنصر معين يستحق البيع على Amazon، يتطلب الأمر الكثير من العمل للنجاح في المراجعة للبيع بالتجزئة.

إذا كنت تعتقد أنه يمكنك تحقيق ذلك بمجرد التقاط عناصر التخليص عندما تصادف رؤيتها، فربما تجد نفسك محبطاً، ومع ذلك إذا كان التسوق من أجل الصفقات أمراً مثيراً بالنسبة لك فقد تجد أنه يمكنك بالفعل كسب المال (وليس فقط توفيره).

المميزات:

- كسب المال عن طريق التسوق وإعادة البيع، وليس صنع أي شيء بنفسك.
- استعد من معرفتك بالصفقات المحلية.
- لا حاجة إلى مهارات خاصة أو استثمارات أولية كبيرة.

8. بيع الخدمات عبر أمازون

بيع منتجات أمازون أو الإعلان عنها ليس الطريقة الوحيدة لكسب الدخل على أمازون، إذا كان لديك خدمة تقدمها، فيمكنك أيضاً تحقيق دخل جيد في متجر أمازون، سواء كنت تدرس الآلات الموسيقية أو مادة مدرسية، يمكن أن تساعدك أمازون على التواصل مع العملاء.

تعتمد المشاركة في Amazon على الخدمة التي تقدمها ومقدار ما تقدمه، إذا كنت لا ترغب في التعامل مع الإعلان عن خدماتك، وإنشاء موقع ويب، وما إلى ذلك بنفسك، فيمكن لأمازون الاستغناء عن بعض الأعمال.



الميزات:

- بيع خدماتك حيث يبحث جميع عملائك: على أمازون.
- اجعل خدماتك متاحة بدون كل متاعب موقع الويب والإعلان.
- لا تدفع إلا إذا كسبت المال.

9. اصنع علامة تجارية

اختر منتجًا تحبه، واطلبه من الشركة المصنعة، وضع علامتك التجارية وشعارك عليه، وستصبح بائعًا للعلامة التجارية، ضع منتجك على أمازون بأي سعر يبدو منافسًا لك، باعتبارك بائع أمازون لعلامتك التجارية الخاصة، ف لديك سيطرة كاملة على منتجاتك.

يمكنك التقدم بطلب للحصول على تسجيل العلامة التجارية مع أمازون لحماية منتج التسمية الخاصة بك من المزيفين، من الصعب التنافس على Amazon، ولكن إذا كان لديك منتج به قيمة فريدة أو لديك ميزة في السوق، يمكنك جني الكثير من المال عن طريق بيع المنتجات ذات العلامات التجارية على Amazon.

ستجد على الأرجح أن كونك بائعًا محترفًا على أمازون أمر معقول للغاية، يسهل عليك مركز البائع إدارة حساب بائع Amazon الخاص بك، بالنسبة لأي شخص يدير متجرًا للبيع بالتجزئة، سيكون الفرق ممتعًا.

إذا كنت تعرف كيفية كتابة أوصاف المنتج بشكل فعال لجذب المشتريين، والنقاط صور رائعة، وتقديم منتج رائع، فقد تكتسب شعبية بسرعة على Amazon، تتطلب محاولة العثور على منتجات لبيعها على أمازون قدرًا لا بأس به من البحث.



المميزات:

- تحكم كامل بمنتجاتك وسعره.
- فرصة لتحقيق دخل كبير إذا كانت أسعار التصنيع أقل بكثير من أسعار التجزئة.
- عندما تكتسب علامتك التجارية شعبية، يمكن أن تتضاعف أرباحك.

10. كن بائع جملة:

بالنسبة للمنتجات التي يحتاجها معظم الأشخاص والشركات، يمكن لأمازون في كثير من الأحيان تقديم أكثر الأسعار تنافسية، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى شبكة بائعي الجملة. يشتري بائعو الجملة المنتجات بسعر مخفض لأنهم يشترون كميات كبيرة جدًا، يمكنهم بعد ذلك تحمل تكلفة بيع هذه المنتجات بأفضل الأسعار الممكنة على Amazon.

يميل هذا إلى أن يكون صناعة تنافسية حيث يتفوق بائعو الجملة على بعضهم البعض بأقل أسعار محصلة ممكنة، قد لا تتمكن من تحقيق دخل كبير إلا إذا كان لديك مساحة تخزين خاصة بك لتخزين المنتجات، لذلك لن تضطر إلى الاعتماد كليًا على برنامج FBA وتخزين المنتجات في مستودع Amazon.

11. التحكيم عبر الإنترنت

تعمل المراجعة عبر الإنترنت بنفس طريقة المراجعة المادية، باستثناء أنك ستشتري الأشياء عبر الإنترنت بدلاً من الشراء الشخصي، إذا كنت تحب التسوق للحصول على صفقات رائعة، ولكنك لا تريد الذهاب إلى متاجر البيع بالتجزئة، فقد يكون هذا خيارًا رائعًا بالنسبة لك.



بشكل عام، موقع eBay هو المكان المناسب للذهاب إليه عندما تبحث عن السلع الأقل سعراً، من خلال البقاء على رأس المزايمة، يمكنك الحصول على منتجات بسعر أقل بكثير من قيمة البيع بالتجزئة.

يمكنك بعد ذلك بيع هذه المنتجات بقيمة أعلى على Amazon، قد تكون قادراً على تحويل المخزون بسرعة كبيرة لأنك ستتمكن من تقديم سعر تنافسي للغاية على Amazon لأنك وفرت الكثير من عمليات الشراء على eBay.

المميزات:

- كسب المال من خلال استثمارات منخفضة نسبياً وتحول سريع.
- لا حاجة لعمل أي شيء أو تطوير ما يلي لتحقيق الدخل.
- يمكن القيام بكل شيء من المنزل دون الحاجة للتجول في متاجر البيع بالتجزئة.

12. برنامج التجارة في أمازون

قد لا تتمكن من كسب المال من خلال برنامج التجارة في أمازون، ولكن ستتمكن من الحصول على بطاقات هدايا أمازون، نظراً لأنه يمكن شراء أي شيء تقريباً من Amazon، فهو جيد مثل المال لمعظم الناس.

يمكن أن تكون هذه طريقة رائعة لكسب القليل من المال الإضافي من خلال مراقبة مبيعات المربأ المحلية أو في أي مكان يمكنك فيه الحصول على عناصر مستخدمة بأسعار منخفضة للغاية، يمكنك الحصول على ما يصل إلى 25% من سعر التجزئة الأصلي للمنتج مثل الرصيد.



تميل أمازون إلى أن تكون انتقائية فيما يتعلق بما يأخذه، لذلك من المحتمل أن تتحسن في ذلك أثناء مشاركتك، غالبًا ما يكون الطلب على العناصر المتخصصة أو تلك التي لديها عدد أقل من الموردين، لحسن الحظ هذه ليست سوى نوع العناصر التي قد تكون قادرًا على العثور عليها بتكلفة معقولة في موقع eBay.

المميزات:

- اربح بطاقات هدايا أمازون، وليس النقود، مقابل الأشياء التي تستبدلها بدلاً من بيعها.
- اكسب ما يصل إلى 25% من منتجات أسعار التجزئة الأصلية التي تقوم بتسليمها
- يزداد الطلب على العناصر المتخصصة.

13. مؤثرين أمازون Amazon Influencers:

Amazon Influencers هو برنامج تابع يختلف اختلافاً واضحاً عن Amazon Associates يروج مؤثرو أمازون للمنتجات على وسائل التواصل الاجتماعي، إذا كان لديك جمهور في مواقع التواصل الاجتماعي، بدلاً من مدونة أو موقع ويب أو منتدى ، فقد يكون برنامج المؤثرين من أمازون مناسباً لك.

يحصل المؤثرون المعتمدون على عنوان URL فريد على صفحة أمازون الخاصة بهم لعرض المنتجات التي توصي بها متابعيك، عندما يشتري متابعوك على Facebook أو Instagram أو YouTube أو Twitter أحد هذه المنتجات، ستحصل على عمولة، الحيلة هي تحديد المنتجات التي قد يكون كل فرد من الجمهور عميلاً محتملاً لها وتسويقها بشكل مناسب.



مميزات Amazon Influencers:

- لا يتطلب سوى ان يكون لديك متابعين لكسب الدخل.
- واجهة متجر مخصصة مع عنوان URL الخاص بك على Amazon.
- من السهل كسب دخل جيد طالما أنك تحافظ على وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بك.



الفصل الرابع: الريح من المواقع والمدونات



الفصل الرابع: (الربح من المواقع والمدونات)

- الربح من المواقع والمدونات.
- طرق الربح من المدونات والمواقع.





الربح من المواقع والمدونات:

ربما سألت نفسك يوماً ما كيف تستفيد من التدوين ولماذا يعتبر الربح من مواقع الويب من أفضل الطرق للعمل عبر الإنترنت من وجهة نظر أصحاب المواقع، ما الذي سيعود إلى الشخص الذي ينشئ مدونة ويكتب عنها مقالات سيقراها الناس! هذا سؤال شائع بين المبتدئين أو الذين يفكرون في إنشاء مدونة أو موقع على شبكة الإنترنت والاستفادة منها.

في الواقع يعد الربح من التدوين من أكثر الطرق المفضلة لدى العديد من محبي العمل الحر والاستثمار عبر الانترنت وريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم.

وذلك لأسباب عديدة مثل توفير مزايا العمل الحر وإمكانية تحقيق دخل غني للغاية مع مزيد من المرونة في العمل والجهد والوقت.

بالطبع هو مثل أي عمل مستقل آخر يتطلب جهداً مستمراً وسعيًا للتعلم، ومواكبة الجديد واستثمر في نفسك لتحافظ على نفسك في مجال الاختصاص، لكن ما يميزه أنك تبذل الجهد وكسب المال مقابل ذلك بشكل متكرر على عكس أي عمل مستقل آخر حيث تعمل لمرة واحدة وتتقاضى أجرًا مقابل عملك وهكذا تنتهي الصفقة.

بالطبع عندما أتحدث عن إنشاء موقع أو مدونة، فأنا أعني موقعًا احترافيًا مدفوع الأجر ومستضاف ذاتيًا، وليس مساحة استضافة مجانية مثل Blogger و Tumblr و WordPress.

هذه الاستضافة تمنحك ميزات احترافية وبالتالي نتائج جيدة والقدرة على توسيع مجال عملك وتطوير موقعك على عكس الاستضافة المجانية.

هناك العديد من الأسباب التي تجعل إنشاء مدونة مجانية للربح من الإنترنت فكرة غير صحيحة، لذا فإن مصدر ربحنا الرئيسي هو التدوين الاحترافي، نحن هنا محترفون، ولسنا هواة.



يعني التدوين الاحترافي إنشاء محتوى بهدف كسب المال، هذا المحتوى عبارة عن مجموعة من المقالات أو الكتابات التي تضيف قيمة للآخرين، وتعلمهم شيئاً، بل وتستمتع أيضاً! حيث تقوم بجذب جمهورك المرغوب وتسويق خدماتك أو منتجاتك أو خدمات الآخرين التي تستفيد منها عن طريق إضافة المعلومات التي يبحثون عنها أو الإجابة على سؤال لديهم (Lotich، 2013).

التدوين هو عملية تتطلب الكثير من الجهد والبحث والصبر أيضاً، الخبر السار هو أنه يمكنك تحقيق ربح كبير من التدوين، ولكن الخبر السيئ هو أنه لا يمكنك أن تصبح مدوناً محترفاً ما لم تشعر بالراحة مع فكرة أن مدونتك هي عملك الكامل من المنزل وأنه يجب عليك الاهتمام بها من حيث الشكل والمحتوى القيم والتسويق الجيد وإضافة مصادر مختلفة للربح ووضع الخطط والاستراتيجيات الدائمة للتوسع وأيضاً التعلم المستمر الذي لا يرقى إليه الشك، إذا تعاملت معها على أنها هواية ورفاهية، فسوف تخذلك أيضاً.

الفوائد التي تعود عليك أيضاً بصفقتك مدوناً محترفاً بخلاف جني الأموال، إذا أخذنا جني الأموال كأمر مسلم به، فيمكنك الحصول على مزايا أخرى مثل صنع اسمًا لنفسك علامة تجارية شخصية، تسهيل الحصول على وظيفة أخرى من خلال العمل على مدونتك.

يمكن الاستفادة من فرصة الحصول على وقت إضافي لتوظيف مهاراتك في العمل المستقل، سواء في مواقع العمل المستقل أو من خلال الاتفاقيات المباشرة.

توليد فرص الدخل من خلال العلاقات المكتسبة من المدونات، قبل أن نبدأ في سرد الطرق المختلفة للربح من التدوين، يجب أن تعلم بأهم الحقائق حول هذا الموضوع وهي:

التدوين ليس طريقة سريعة لكسب المال، فالبدائية صعبة وتحتاج لوقت طويل لكسب الزيارات، على الرغم من جودة العائد المادي من التدوين الاحترافي، إلا أنه ليس من بين هذه الطرق السريعة للأسف، التدوين الاحترافي يشبه إنشاء منظمة خدمية! إذا شرعت في إنشاء منظمتك، فستحتاج إلى:

- أولاً، إتقان الخدمات التي ستقدمها، الأمر الذي يتطلب استثمار بعض المال في تعلم القراءة عن التدوين وإنشاء مواقع الويب، وشراء الكتب وأخذ دورات إذا لزم الأمر ومعرفة وتعلم الأدوات التي يستخدمها المدونون المحترفون لإدارة عملهم بالإضافة إلى خبرتك في المجال الذي اخترت التدوين عنه.
- ثانياً، قم بإنشاء الموقع او قم بإنشاء وإعداد المدونة.
- ثالثاً، تقديم خدماتك ومنتجاتك بطريقة جيدة وجذابة، تنسيق المدونة وكتابة محتوى قيم.
- رابعاً، تسويق عملك ونشر المحتوى على مواقع التواصل الاجتماعي وتجهيزه لمحركات البحث.
- ثم أخيراً كسب المال من الجمهور.

طرق الربح من المدونات والمواقع:

هناك خمس طرق رئيسية لتحقيق الربح من التدوين:

- الإعلانات.
- التسويق بالعمولة.
- مقالات دعائية.
- المنتجات الخاصة.
- الخدمات والاستشارات.

1. الإعلانات

الإعلانات هي إحدى الطرق المباشرة للربح من التدوين عند إضافة إعلانات إلى المحتوى الخاص بك، قد يكون في الجزء العلوي من مقال في الوسط أو على نفس الصفحة في مكان



مخصص، على سبيل المثال في الشريط الجانبي أو حتى من خلال الوسائط إذا كنت تقوم بإعداد مقاطع فيديو على سبيل المثال، وهذا يختلف حسب ما تفضله وما هي المؤسسة التي تتعامل معها.

إذا كنت ترغب في إضافة إعلانات في مدونتك من اليوم الأول، فأنت مرحب بك، ولكن يجب أن تعلم أن الإعلانات لن توتي ثمارها إلا في حالتين.

عدد كبير من الزوار، الجمهور الذي يتخصص في محتوى معين هو نفسه مجال الإعلانات المعروضة، لذلك يوصى بالطبع بالتخصص في موضوع واحد يلجأ إليه جمهور البحث عند البحث عن شيء خاص به.

إعلانات الشركات المتخصصة مثل Google AdSense، الذي يعرض الإعلانات تلقائياً على موقعك بناءً على المحتوى.

2. التسويق بالعمولة

يتضح من اسمه أي تسويق لمنتجات الآخرين تتعلق بمجال مدونتك مقابل عمولة عن كل عملية بيع تتم بواسطتك أو عن كل عميل ترسله إلى الشركة الأم من خلال موقعك حسب الاتفاقية.

بعض المدونين في الغرب يجنون عشرات الآلاف من الدولارات شهرياً من مدوناتهم فقط من التسويق بالعمولة ويعبرون المليون دولار سنوياً من طرق الربح المختلفة التي سبق عرضها من إعلانات وغيرها.

بعض المدونين العرب المحترفين يكسبون آلاف الدولارات شهرياً بنفس الطريقة، لكن عيب التدوين العربي بشكل عام ماعدا القليل هو أن الموقع يحتوي على مواضيع كثيرة جداً ولا يختص بشيء واحد، وبالتالي إذا كان البحث محرك أو موقع للتواصل الاجتماعي يقودك إلى أحد المواقع، تقرأ مقالاً واحداً ثم تغادر ولا تعود مرة أخرى آخر لأنك لم تجد محتوى كاملاً يدور حول هذا الاهتمام فقط.

يجب على المسوق أن يراعي أن ثقة جمهوره به مهمة له واستمراريته، وبالتالي لا يجب عليه تسويق كل ما يقع في طريقه، بل المنتجات التي جربها بالفعل، أو على الأقل هو أجرى بحثاً جيداً عن جودتها وسمعتها وقراءة مراجعات موثوقة عنها، مما يجعله يثق به متابعه.

3. المقالات الدعائية

المقالات المستعارة هي مقالات كتبها المدون كمراجعة لمنتج معين أو حتى كتوصية للمنتج لمتابعيه، على سبيل المثال إذا كنت طبيبة وقررت إنشاء مدونة متخصصة في تثقيف الأمهات بشكل عام حول طب الأطفال أو أمراض النساء، فما الذي يجب وما لا يجب، وبالتالي تناول المنتجات الطبية التي تدعم نمو الطفل أثناء الحمل أو أثناء الحمل، الطفولة المبكرة.

إذا أصبحت مدونتك شائعة واكتسبت الكثير من الإعجابات والمتابعين، تتواصل شركات الأدوية معك وتعرض عليك أجراً لكتابة مقال عن نوع الفيتامينات X التي تدعم نمو الأطفال لضمان ثقة العملاء "زوار مدونتك".

تحظى هذه الفكرة بشعبية كبيرة في العالم العربي مع مواقع التواصل الاجتماعي الشهيرة، حيث يعملون كمؤثرين للمنتجات مقابل المال.

إنها طريقة يسعى من خلالها أولئك الذين لديهم العديد من المتابعين على وسائل التواصل الاجتماعي إلى كسب المال من خلال حساباتهم.

هذا النوع جيد كطريقة لكسب المال من مدونتك ولكن يجب أن يتم بحذر شديد! لا ينبغي على المدون المحترف أن يوصي بمنتج ليست بجودة عالية لزواره دون أن يقتنعوا به شخصياً، وإلا فإنه سيفقد ثقة زائريه شيئاً فشيئاً! "نفس مبدأ التسويق بالعمولة".

4. المنتجات الخاصة



المنتجات الخاصة هي المنتجات التي ينتجها المدون بنفسه ويبيعها مباشرة لمتابعيه، قد تبيع مدونة الطبخ كتاب وصفات في شكل مطبوع أو إلكتروني.

قد تبيع مدونة التصوير الفوتوغرافي الصور المخزنة للمدونين أو مالكي مواقع الويب أو دورات التصوير الفوتوغرافي.

قد تبيع مدونة تعليمية منشورات رقمية أو أوراق عمل أو كتبًا، ولدينا مثال عربي احترافي على ذلك بالمناسبة، وهو مدونة رحلة التعليم المنزلي "بها الكثير من الهدايا المجانية".

قد تبيع مدونة السفر أدلة مصنفة حسب المنطقة لعشاق السفر وأولئك الذين يبحثون عن توصيات.

5. القائمة البريدية

إحدى الطرق الفرعية التي يستخدمها المدونون المحترفون، وتستند إلى التوصية بمنتج معين أو التوصية بموقع أو مدونة أخرى للمتابعين، يتم استخدامه مع المنتجات لكسب المال وبين المدونين سواء للربح أو للتعاون وتبادل الخدمات.

6. بيع المدونة أو الموقع نفسه

أحد الطرق الفرعية أيضًا، هناك من يعمل على إنشاء المواقع والعمل عليها من حيث تحسين جودة الموقع ورفع ترتيبه وتقييمه بمحركات البحث وعدد الزيارات ثم بيعه بقيمة أعلى بكثير من قيمته التكلفة الأصلية وحتى الجهد المبذول عليها.

7. تأجير مساحات إعلانية

هو نوع من الدعاية لكنه لا يحتاج إلى وسيط مثل شركات الإعلان التي ذكرتها في بداية المقال، يتم هذا النوع من خلال اتفاقية مباشرة بين المدون والمعلن تنص على تخصيص مساحة إعلانية لعمل المعلن يتم فيها عرض منتجاته أو خدماته فقط مقابل أجر حسب مدة الإعلان وحجم الزوار الذي يرسله للمعلن.



8. تقديم الخدمات أو الاستشارات

إذا قررت إنشاء موقع ويب أو مدونة من أجل الربح، فسيتعين عليك تعلم العديد من المهارات الجديدة مثل كتابة المقالات، وتحسين محركات البحث، والتسويق الإلكتروني، وتحليل الموقع وإدارته، وربما البرمجة إذا كنت ترغب في ذلك، ستجعلك كل هذه العلوم تتمتع بخبرات رائعة يمكن استخدامها لتقديم خدمات على مواقع العمل المستقل مقابل رسوم ممتازة بالإضافة إلى ذلك الأساسي من مدونتك.

9. مواقع العضوية

إنه موقع يمنح زواره عضوية مقابل رسوم، على سبيل المثال إذا كنت زائرًا لهذا الموقع وتثق في المحتوى المنشور، فهو لك قيمة عالية ويستحق القراءة ويمكن تصنيفه كمرجع مهم بالنسبة لك في هذا المجال، ربما ستقبل فكرة دفع رسوم اشتراك صغيرة لقراءة أفضل محتوى يقدمه موقعك المفضل.

ومن ثم يقوم صانعو المحتوى في هذه المواقع بعمل بعض المقالات العامة التي تعتبر ترويجًا مجانيًا للموقع، مع الحفاظ على المحتوى الأكثر قيمة وأفضلها متاحًا فقط للأعضاء المشتركين.

10. تبرع لدعم الموقع

في هذه الطريقة يقوم المدون بإنشاء محتوى جيد جدًا يمكن اعتباره مرجع لدعم الموقع للاستمرار، ولكن في هذه الحالة يقوم بإتاحته مجانًا تمامًا ثم يضع أيقونة للتبرع على موقعه لمن يريد ذلك لدعم الموقع والمدون لمواصلة العمل الجيد.

هذه الطريقة سهلة التنفيذ من جانب المدون لأنه يضيف مكونًا إضافيًا على موقعه يتيح له جمع التبرعات وضخها في حسابه المصرفي الإلكتروني.

في النهاية تختلف طرق الربح من التدوين الاحترافي من مكان إلى آخر، وتختلف أيضًا حسب تفضيل المدون لنوع على آخر حسب الإستراتيجية التي تناسبه ويحب العمل معها. في النهاية الشيء المهم هو أن يدرك المدون أنه أنشأ مدونته في المقام الأول لتكون مرجعاً لإفادة الناس وتعليم العلوم ومن ثم كسب المال منها.

منصات لعمل المواقع والمدونات:

منصة وورد برس:

WordPress عبارة عن منصة إنشاء مواقع ويب مجانية ومفتوحة المصدر، على مستوى أكثر تقنية يعد WordPress نظام إدارة محتوى (CMS) مكتوب بلغة PHP يستخدم قاعدة بيانات MySQL في حديث غير المهورسين ، يعد WordPress أسهل وأقوى أداة إنشاء المدونات ومواقع الويب الموجودة اليوم.

يعد WordPress نظامًا أساسيًا ممتازًا لمواقع الويب لمجموعة متنوعة من مواقع الويب، من التدوين إلى التجارة الإلكترونية إلى مواقع الأعمال، يعد WordPress نظام إدارة محتوى متعدد الاستخدامات (Williams، Damstra، و Stern، 2013).

تم تصميم WordPress مع مراعاة سهولة الاستخدام والمرونة، وهو حل رائع لكل من مواقع الويب الكبيرة والصغيرة.

موقع WordPress هو أي موقع يستخدم WordPress كنظام إدارة المحتوى (CMS) يدعم WordPress كلاً من الواجهة الخلفية لموقع الويب (الواجهة حيث يسجل المستخدم الدخول لإجراء تغييرات أو إضافة محتوى جديد) والواجهة الأمامية (الجزء المرئي من موقع الويب الذي يراه الزوار على الويب).



فيما يلي بعض الأمثلة على أنواع مواقع الويب التي يمكنك إنشاؤها باستخدام WordPress:

- المدونة: تعد المدونة نوعًا خاصًا من مواقع الويب المخصصة لمشاركة الأفكار والصور والمراجعات والبرامج التعليمية والوصفات وغير ذلك الكثير، تعرض المدونات عادةً أحدث محتوى تم نشره.
- موقع التجارة الإلكترونية: يتيح لك موقع التجارة الإلكترونية بيع السلع أو الخدمات عبر الإنترنت وتحصيل المدفوعات عبر نظام الدفع عبر الإنترنت، يمكنك تنزيل برنامج WordPress الإضافي للتجارة الإلكترونية وتشبيته لتوسيع الوظيفة الافتراضية لـ WordPress حتى تتمكن من الحصول على متجر عبر الإنترنت على موقع الويب الخاص بك.
- موقع الويب التجاري: ستستفيد العديد من الشركات من التواجد عبر الإنترنت في شكل موقع الويب الخاص بها، إذا كان عملك يحتاج إلى موقع ويب للعملاء للتعرف على شركتك وما لديك لتقديمه، فإن WordPress يعد خيارًا ممتازًا، يمكن للعملاء الاتصال بك وطلب عرض أسعار وتحديد موعد وغير ذلك الكثير.
- موقع العضوية: يتيح لك موقع العضوية وضع المحتوى خلف نظام حظر الاشتراك غير المدفوع أو تسجيل الدخول إلى الحساب، للوصول إلى الصفحات أو المنشورات يجب على المستخدمين تسجيل الدخول أو الدفع مقابل المحتوى، يمكن لـ WordPress أيضًا التعامل مع مواقع العضوية ذات المكونات الإضافية.
- موقع Portfolio: اعرض عملك الفني ومهاراتك في التصميم والمزيد مع موقع ويب خاص بالمحفظة مبني على WordPress.
- موقع المنتدى: يمكن أن يكون موقع المنتدى مكانًا مفيدًا للمستخدمين لطرح الأسئلة أو مشاركة النصائح، حيث تعمل العديد من مواقع المنتديات على WordPress.
- موقع ويب الحدث: استضافة حدث يجعل WordPress من السهل عليك مشاركة تفاصيل الأحداث الخاصة بك وبيع التذاكر.

- موقع التعلم الإلكتروني: يمكن للطلاب أخذ دورات عبر الإنترنت وتتبع تقدمهم وتنزيل الموارد وغير ذلك الكثير من موقع التعلم الإلكتروني، باستخدام نوع خاص من المكونات الإضافية يسمى مكون WordPress LMS الإضافي، يمكنك تقديم دورات عبر الإنترنت من موقع ويب WordPress.
 - الموقع الشخصي: شارك تفاصيل يومك من خلال موقع ويب خاص بك مبني على WordPress، مع مجموعة من ثيمات في WordPress، يمكنك إنشاء موقع ويب بسرعة وسهولة.
- الاحتمالات لا حصر لها عندما يتعلق الأمر بتخصيص موقع WordPress، يمكن أن تضيف سمات وملحقات WordPress خيارات تصميم جديدة ووظائف إضافية.

❖ هل WordPress هو الخيار الأفضل؟

إذا كنت تتساءل عن سبب استخدام WordPress لنظام إدارة محتوى موقع الويب على نطاق واسع، فإليك بعض فوائد WordPress كمنصة موقع ويب:

1. البساطة: يتيح لك WordPress نشر وبناء محتوى موقع الويب الخاص بك بسرعة، حتى كمبتدئ يمكنك بسهولة استخدام WordPress.
2. التكلفة مجانية: برنامج WordPress الفعلي متاح على WordPress.org مجاني للتنزيل والاستخدام، ومع ذلك سوف تحتاج إلى الدفع مقابل استضافة الويب واسم المجال.
3. المرونة: يتيح لك WordPress إنشاء العديد من أنواع مواقع الويب من المدونات الشخصية والمتاجر عبر الإنترنت إلى المجلات والصحف عبر الإنترنت.
4. سهل الاستخدام: إذا كان بإمكانك استخدام برنامج معالجة كلمات مثل Microsoft Word، فيمكنك استخدام WordPress لإنشاء موقع ويب وإدارته.



5. برنامج مفتوح المصدر: WordPress هو برنامج مفتوح المصدر مرخص بموجب ترخيص GNU العام (GPL)، مما يعني أنه ليس مملوكًا لشركة أو كيان واحد، يتعاون المئات من المطورين والمستخدمين ويساهمون في البرنامج لتحسينه، ميزة المصدر المفتوح تعني التحسينات المستمرة والمساءلة والاستخدام المجاني للجميع.
6. لا حاجة لمعرفة الكود: يزيل WordPress مطلب الحاجة إلى معرفة كيفية البرمجة من أجل إنشاء موقع على شبكة الإنترنت، بينما يستخدم WordPress مجموعة متنوعة من لغات البرمجة، فلا داعي لمعرفة أي منها لاستخدام WordPress.
7. قابل للتوسيع باستخدام مكونات WordPress الإضافية: يمكن توسيع برنامج WordPress الأساسي باستخدام مكونات WordPress الإضافية، إضافات WordPress عبارة عن أجزاء من البرامج التي يمكنك تحميلها على موقع الويب الخاص بك لإضافة المزيد من الميزات (مثل التجارة الإلكترونية وتحسين محركات البحث والنسخ الاحتياطية ونماذج الاتصال والمزيد)، هناك الآلاف من مكونات WordPress الإضافية المجانية المتوفرة في دليل المكونات الإضافية WordPress.org وصناعة الإضافات المتميزة (المدفوعة) المزدهرة.
8. قابل للتخصيص بدرجة عالية باستخدام سمات WordPress: سمة WordPress قابل للتخصيص بدرجة عالية باستخدام سمات WordPress: سمة WordPress قابل للتصميم الموقع الخاص بك، فبنقرة زر واحدة يمكنك تغيير مظهر موقع الويب الخاص بك بالكامل من خلال تطبيق سمة WordPress جديدة، تشبه سمات WordPress الأكثر تقدمًا أدوات إنشاء صفحات WordPress، مما يمنحك مزيدًا من التحكم في تخطيطاتك.
9. أمان الموقع: على الرغم من عدم وجود نظام أساسي لموقع الويب آمن بنسبة 100٪، إلا أن أمان WordPress يستمر في التحسن مع فريق أمان يقظ من المطورين والمستخدمين الأساسيين، عادة ما تكون مشكلات أمان WordPress الشائعة بسبب خطأ المستخدم وليس البرنامج نفسه.



10. مجتمع مزدهر من المستخدمين والمطورين: عندما يكون لديك موقع ويب WordPress، يمكنك أيضًا المشاركة في مجتمع WordPress الأكبر من خلال لقاء WordPress المحلي و WordCamps والمزيد، حيث يتمتع مجتمع WordPress بسمعة طيبة في كونه مرحبًا ومفيدًا ومبتكرًا بشكل لا يصدق.
11. مكونات إضافية مميز وصناعة السمات: في حين أن هناك الكثير من المكونات الإضافية والسمات المجانية، يستثمر أصحاب مواقع WordPress الأكثر جدية في الإضافات أو السمات المميزة (المدفوعة)، يساعد شرائك لمكوّن إضافي أو سمة مميزة ذات سمعة طيبة في دفع تكاليف التطوير المستمر ودعم المكون الإضافي أو السمة، بما في ذلك الميزات الجديدة وتحسينات الأمان والمزيد.

❖ ميزات WordPress:

- كمنصة لبناء مواقع الويب ونظام إدارة المحتوى، يتميز WordPress بمجموعة ميزات رائعة، فيما يلي بعض الميزات العديدة في WordPress:
- SEO: يبدأ تحسين محرك البحث على المستوى الفني ويقدم WordPress قاعدة شفرة استثنائية لـ SEO تسمح مُحسنات محرّكات البحث بالعثور على محتوى موقع الويب الخاص بك عبر محركات البحث الشائعة مثل Google أو Bing (Gabrielle, 2017).
- Speed WordPress : هو إطار عمل موقع ويب بسيط يسعى باستمرار لإزالة التعليمات البرمجية "bloat" التي تعمل على إبطاء سرعة تحميل موقع الويب.
- متوافق مع الجوّال: أصبحت معظم سمات WordPress الآن متوافقة مع الجوّال أو سريعة الاستجابة.



مكتبة ملفات الوسائط: يتضمن WordPress مكتبة وسائط مدمجة حيث يمكنك تحميل ودمج ملفات الوسائط مثل الصور أو مقاطع الفيديو في صفحاتك أو منشوراتك، يمكنك حتى إجراء تعديلات أساسية على صورتك داخل WordPress.

واجهة مستخدم سهلة الاستخدام: من السهل جدًا استخدام WordPress بدون إعدادات معقدة، إذا كان بإمكانك استخدام معالج WordPress فيمكنك استخدام WordPress بسهولة، يركز WordPress أيضًا على إمكانية الوصول.

القوائم المخصصة: يجعل WordPress من السهل إنشاء قوائم تتقل تحتوي على روابط لصفحاتك أو روابط مخصصة.

مدونة مدمجة: تعد إضافة مدونة إلى موقع الويب الخاص بك أمرًا بسيطًا مثل نشر منشور. معلومات عن وورد بريس:

بدأ WordPress في عام 2003 عندما قام Mike Little و Matt Mullenweg بتشكيل أداة تدوين غير معروفة تعرف باسم B2 / cafelog سعى Little و Mullenweg إلى إنشاء منصة تدوين أفضل، مبنية على أساس كود B2 الأصلي، ولكن مع ميزات أكثر قوة وتطوير أكثر اتساقًا.

والنتيجة هي WordPress أولاً كأداة للتدوين حيث نما WordPress بسرعة ليصبح نظامًا شاملاً لإدارة المحتوى (CMS) قادرًا على التعامل مع مجموعة متنوعة من مواقع الويب.

❖ إحصائيات استخدام WordPress عبر الويب:

وفقًا لإحصاءات استخدام أنظمة إدارة المحتوى، تشير التقارير الآن إلى أن WordPress يدعم أكثر من 60 مليون موقع ويب، أو 36% من جميع مواقع الويب على الإنترنت وأكثر من 60% من جميع مواقع الويب التي تُعرف أنظمة إدارة المحتوى الخاصة بها.



❖ WordPress.com مقابل WordPress.org:

إذا كنت بدأت للتو في استخدام WordPress، فهناك بعض الأشياء المهمة التي يجب معرفتها أولاً ستحتاج إلى معرفة الفرق بين WordPress.com مقابل WordPress.org. يمكن أن يكون الفرق بين WordPress.com و WordPress.org مربكاً بعض الشيء إذا كنت جديداً في استخدام WordPress.

WordPress.com هو الإصدار المستضاف من WordPress ، حيث يمكنك إنشاء حساب WordPress.com لإنشاء مدونة أو موقع ويب.

بشكل افتراضي سيتضمن عنوان URL لموقع الويب الخاص بك أو النطاق كلمة "WordPress"، مثل myblog.wordpress.com.

تشمل الترقية المدفوعة مجالاً مخصصاً، وتكامل Google Analytics، والمزيد من مساحة التخزين، والقدرة على إضافة المكونات الإضافية والسمات الخاصة بك والمزيد.

WordPress.com مملوك لشركة Automattic ، وهي شركة أسسها مات مولينويج ، أحد منشئي WordPress الأصليين.

WordPress.org هو المكان الذي يمكنك فيه تنزيل برنامج WordPress لتثبيته على الخادم الخاص بك أو حساب استضافة الويب.

برنامج WordPress مفتوح المصدر ، لذا فهو مجاني للتنزيل والاستخدام.

لاستخدام إصدار WordPress.org من WordPress، يجب أن يكون لديك اسم نطاق واستضافة ويب، يتم شراؤها من شركة أخرى ذات سمعة جيدة.

يقدم معظم مضيفي الويب "تثبيتاً سريعاً" لـ WordPress أو تنسيبات تم إجراؤها من أجلك لـ WordPress لمساعدتك على البدء إذا كنت لا ترغب في تثبيت WordPress بنفسك.



WordPress.org هو مؤسسة غير ربحية لـ Automattic.

❖ كيفية البدء في استخدام WordPress؟

WordPress مجاني نعم هذا صحيح إنه مجاني 100% يمكنك البدء اليوم باستخدام موقع ويب WordPress في بضع خطوات فقط.

ستحتاج فقط إلى بعض الأشياء لبدء استخدام WordPress:

1. جودة استضافة المواقع.
2. اسم الدومين.
3. برنامج WordPress المثبت على موقع الويب الخاص بك (معظم مضيفي الويب سيتعاملون مع هذا الأمر نيابةً عنك).
4. إذا كنت تفضل استخدام الإصدار المستضاف من WordPress المتاح على WordPress.com، فستحتاج ببساطة إلى إنشاء حساب WordPress.com للبدء.

❖ ما هو البرنامج المساعد WordPress؟

المكوّن الإضافي لـ WordPress عبارة عن حزمة من التعليمات البرمجية الإضافية التي يمكنك تحميلها إلى موقع الويب الخاص بك لإضافة ميزات أو وظائف أو عمليات تكامل جديدة.



يمكن إضافة المكونات الإضافية عبر قائمة الملحقات في لوحة معلومات WordPress الخاصة بك.

باستخدام وظيفة البحث المضمنة، يمكنك العثور على مكون إضافي مجاني متاح في دليل WordPress.org Plugin.

يمكن أيضًا تجميع المكونات الإضافية كملفات مضغوطة تقوم بتحميلها من خلال أداة تحميل قائمة الإضافات في لوحة معلومات WordPress الخاصة بك.

❖ ما هو موضوع وورد بريس؟

يوفر موضوع WordPress "إطار عمل" تصميم موقع الويب الخاص بك، توفر معظم قوالب WordPress ما يلي:

- التصميم العام (الشكل والمظهر والأسلوب) لموقعك.
- أنماط الخطوط على مستوى الموقع.
- نظام الألوان.
- أنماط منشورات المدونة وأرشيفات المدونات.
- تخطيطات الصفحة (أو القوالب).
- مواقع القطع والادوات.
- تفاصيل أسلوبية إضافية.
- موضوع وورد.

تعمل بعض السمات مثل منشئي صفحات WordPress، مما يسمح لك بإنشاء تخطيطات الصفحة الخاصة بك بدون تعليمات برمجية.



يمكن إضافة السمات من خلال المظهر: قائمة السمات في لوحة معلومات WordPress الخاصة بك.

باستخدام وظيفة البحث المضمنة، يمكنك العثور على سمة مجانية متاحة على WordPress.org.

يمكن أيضًا تجميع السمات كملفات مضغوطة تقوم بتحميلها من خلال برنامج تحميل قائمة السمات: المظهر في لوحة معلومات WordPress الخاصة بك.

❖ تسجيل الدخول إلى WordPress الخاص بك:

على خادم الويب الخاص بك، يمكنك الوصول إلى صفحة تسجيل الدخول إلى WordPress الخاصة بك من خلال عنوانين URL مختلفين.

استكشاف لوحة معلومات WordPress تتيح لك لوحة معلومات WordPress التحكم في جميع تفاصيل ما وراء الكواليس لإدارة موقعك، بمجرد أن تجد طريقك حول لوحة التحكم، ستدرك أنه من السهل حقًا الاستخدام والتنقل.

استخدام شريط إدارة WordPress، شريط إدارة WordPress أو شريط الأدوات، شريط إدارة WordPress عبارة عن منطقة اختصار تتيح لك الوصول إلى عناصر التحكم وراء الكواليس عندما تكون في الواجهة الأمامية لمدونة WordPress أو موقع الويب الخاص بك.

استكشاف إعدادات WordPress يقدم WordPress عددًا كبيرًا من الإعدادات لتخصيص كيفية عمل موقع الويب الخاص بك.

WordPress Posts vs Pages عندما يتعلق الأمر بإنشاء محتوى لموقع WordPress الخاص بك ، لديك الخيار للاختيار بين إنشاء منشور أو صفحة، كلاهما له استخدامات خاصة به ويمكنهما إضافة عناصر ديناميكية للغاية إلى موقعك.

❖ إنشاء منشور WordPress:

إضافة روابط في WordPress يجعل محرر الصفحة والمنشورات في WordPress من السهل إضافة ارتباطات تشعبية إلى صفحات الويب الأخرى من المحتوى الخاص بك.

إضافة الصور في WordPress يعد استخدام عنصر مرئي مثل صورة أو صورة طريقة رائعة لتجميل محتوى المنشور أو الصفحة.

استخدام مكتبة وسائط WordPress تحتوي مكتبة وسائط WordPress على جميع الملفات التي قمت بتحميلها إلى موقع WordPress الخاص بك، مع إدراج أحدث التحميلات أولاً.

تنسيق منشورات WordPress تحتوي بعض أساسيات تنسيق منشورات WordPress الخاصة بك باستخدام محرر منشورات WordPress المدمج.

جدولة منشورات WordPress جدول منشورات WordPress هي طريقة سهلة للتحكم في وقت نشر المحتوى الخاص.

فئات وعلامات WordPress تعد فئات وعلامات WordPress طريقة لإضافة هيكل تنظيمي إلى منشورات WordPress الخاصة بك.

إنشاء صفحة WordPress يشبه إنشاء صفحة WordPress إلى حد كبير إنشاء منشور ، فقط تذكر أن الصفحات مخصصة للمحتوى الثابت، في حين أن المنشورات تعتمد على الوقت.



تطبيق قالب صفحة WordPress تتضمن بعض سمات WordPress قوالب الصفحة التي تغير طريقة تنسيق صفحاتك في الواجهة الأمامية (الجزء المرئي من موقع الويب الخاص بك)، باستخدام قوالب الصفحة، يمكن لموضوع WordPress أن يمنحك بعض المرونة فيما يتعلق بكيفية ظهور صفحاتك وأين توجد عناصر معينة في الصفحة.

إنشاء قائمة مخصصة في WordPress.

إدارة التعليقات في WordPress تضيف التعليقات عنصر مناقشة أكثر تفاعلية إلى موقع الويب الخاص بك، مما يسمح للزوار بالتعليق على المنشورات أو الصفحات.

إنشاء مستخدمين في WordPress يتيح لك إنشاء مستخدمين في WordPress إضافة مستخدمين بأدوار مختلفة وامتيازات وصول إلى موقعك بمجرد الإنشاء سيتمكن المستخدم من تسجيل الدخول إلى موقعك باسم مستخدم وكلمة مرور.

كسب المال باستخدام WordPress:

ظهرت صناعات جديدة من WordPress. اليوم، تتراوح إمكانيات كسب المال باستخدام WordPress من تشغيل متجر على الإنترنت إلى إنشاء مواقع ويب للعملاء إلى استشارات WordPress.

بناء مواقع WordPress للعملاء إذا كنت مطور ويب أو مصممًا، يمكنك التخصص في مواقع WordPress الإلكترونية.

نظرًا لأن WordPress سهل الاستخدام، فإن تدريب العملاء على استخدام مواقع الويب الخاصة بهم يعد مكافأة للتخصص في WordPress.

صيانة WordPress في كثير من الأحيان، لا يملك مالكو مواقع WordPress الوقت لصيانة مواقعهم على الويب، تتضمن صيانة WordPress مهام موقع الويب المهمة مثل تحديثات البرامج والنسخ الاحتياطية والأمان وتحسين محركات البحث والمزيد.



WordPress SEO يمكن أن تكون خدمات WordPress SEO مفيدة للعديد من الشركات التي تأمل في توليد المزيد من حركة البحث العضوية وتغوق منافسيها، يمكنك التخصص في WordPress SEO من خلال توفير عمليات تدقيق موقع الويب ، والبحث عن الكلمات الرئيسية ، وكتابة المحتوى والمزيد.

استشارات WordPress تحتاج بعض الشركات إلى إرشادات حول كيفية تصميم مواقع الويب الخاصة بهم أو بنائها أو نموها أو تحسينها يعرف مستشارو WordPress كل مداخل وعموميات تحسين WordPress ووظائفه وأدواته وميزاته.

كتابة المحتوى: إن معرفة كيفية استخدام WordPress يجعلك مرشحًا جذابًا للعديد من الشركات التي تحتاج إلى خدمات تسويق المحتوى.

منصة بلوجر:

Blogger هي خدمة بسيطة تقدمها شركة Google الشهيرة ، والتي يمكنك من إنشاء مدونة على الإنترنت ، من خلال منصة Blogger يمكنك إنشاء مدونة بسهولة وببساطة في غضون دقائق، كل ما تحتاجه هو إنشاء ملف تعريف مجاني على Blogger ، الذي يتطلب أن يكون لديك حساب Google فقط ، وبعد ذلك يمكنك إنشاء مدونة blogger جديدة على الفور.

يمكنك الاختيار من بين مجموعة متنوعة من قوالب المدونات لتحديد شكل وتخطيط واسم مدونتك، ستم إضافة رابط مدونتك على Blogger إلى نهاية هذا الدومين: blogspot.com، ولكن إذا كنت تريد اسم دومين خاصًا، فسيتعين عليك شرائه بنفسك وربطه بـ Blogger.

بعد الانتهاء من مرحلة إنشاء الملف الشخصي، ستتمكن من الوصول إلى لوحة تحكم بسيطة حيث يمكنك إنشاء منشورات وإضافة صفحات إلى مدونتك ومشاهدة التعليقات والرد عليها وتنفيذ المهام الأساسية الأخرى المتعلقة بالمدونة.

❖ مميزات منصة بلوجر:

سهولة الاستخدام: لا تحتاج إلى أي معرفة فنية أو خبرة برمجية لإنشاء مدونة Blogger، فهي سهلة الاستخدام والإدارة، يمكنك إنشاء مدونة Blogger في غضون دقائق، ونشر مقالاتك عليها بسهولة، تعد إدارة مدونة Blogger أمرًا سهلاً مثل إدارة حسابك على Facebook أو Twitter.

مجاني: لن تدفع فلسًا واحدًا، منصة بلوجر مجانية تمامًا، ستحصل على عنوان مجاني لمدونتك، وستتم استضافة مقالاتك ومحتويات مدونتك على خوادم Google مجانًا، لست مضطرًا أيضًا إلى شراء قالب مدون، تقدم Google المئات من القوالب المجانية الممتازة.

تحسين محركات البحث: Blogger مملوكة لشركة Google، لذا ستضمن إلى أن مدونتك تلتزم بشدة بقواعد ومعايير Google، مثل من يعرف المزيد عن قواعد Google أكثر من Google نفسها، كل ما عليك فعله هو ملء الحقول ونشر مقالتك، وسيهتم Google بإعدادها لمحركات البحث.

الدومين المخصص: إذا كنت ترغب في استضافة موقعك على دومين مخصص بدلاً من النطاق الفرعي المجاني الذي يوفره لك النظام الأساسي (yoursubdomain. blogspot) ، فيمكنك شراء دومين مخصص ونقل مدونتك إليه.

قوالب متعددة: هناك العديد من القوالب المجانية الممتازة التي تستجيب للشاشات المختلفة وقابلة للتخصيص، مهما كان نوع المدونة التي تريد إنشاءها، ستجد قالبًا يناسب ذوقك ونوع المدونة، سواء كانت مدونتك متخصصة في الأخبار أو التعليم أو الأفلام أو الألعاب أو أكثر.

الربح: حتى إذا كان الهدف من إنشاء مدونة بلوجر هو الشغف وليس الربح المالي، فإن تحقيق الأرباح من المدونة يمكن أن يكون أحد الفوائد الإضافية، يسمح لك Blogger بتحقيق الدخل من مدونتك، سواء عن طريق عرض الإعلانات على صفحات المدونة، أو عن طريق الاشتراك في برامج التسويق بالعمولة المختلفة.

❖ نصائح لإنشاء مدونة جيدة:

1. اختيار مجال المدونة:

يمكنك إنشاء مدونة تتحدث عن كل شيء وتنتشر مقالات حول جميع الموضوعات، لكن من الصعب التنافس مع المدونات الأخرى، لأن مقالاتك غالبًا ما تكون عامة، من الأفضل أن تخصص في مجال معين، ويفضل أن يكون مجالًا لديك فيه المعرفة والخبرة.

لا يجب أن يكون مجالًا واسعًا، مثل التعليم أو الألعاب أو التسويق، يمكنك اختيار مجال محدد، ويمكنك حتى اختيار موضوع معين أو هواية لتكتب عنها، هذا هو جمال الإنترنت، حتى لو كان شغفك أو مجال اهتمامك نادرًا (جمع الطوابع أو العملات المعدنية، أو كتب الخيال العلمي)، فإن الإنترنت واسع، وستجد الكثير ممن يشاركونك شغفك ومهتمين به.

2. جودة محتوى المدونة:

المحتوى هو بضاعتك وإذا كان سيئًا أو متكررًا ولا قيمة له فلن يدخل الأشخاص إلى مدونتك، ومن الممكن ان لا يعود الزوار إليها لاحقًا، لذا تأكد من جودة المحتوى، يجب أن يشعر القراء أنك تمنحهم شيئًا أصليًا قد لا يجده في أي مكان آخر، وان تطور محتوى مدونتك حسب اهتمامات ومتطلبات الزوار، فهذه هي الطريقة الوحيدة للتأكد من أنهم سيعودون إلى مدونتك.



3. الكتابة الصحيحة:

كتابة المقالات لا تتطلب موهبة فريدة، طالما أنك تعرف اللغة العربية أو اللغة التي تريد التدوين بها، يمكنك كتابة المقالات، لكن من المهم أن تكون على دراية بأساسيات الكتابة، مثل الإملاء والقواعد وبنية الجملة وترتيب الأفكار.

القارئ العربي اليوم متعلم، والأرجح أن الزائر قرأ مئات أو حتى آلاف المقالات قبل الدخول إلى مدونتك، لذلك يتوقع أن تكون مقالاتك جيدة ومفيدة ومنسقة.

إذا وجد القارئ أن مقالاتك مليئة بالأخطاء النحوية والإملائية وأسلوب رديء، فهذا سينفره، وقد يغادر الصفحة ولا يعود.

إذا لم تكن لديك مهارة الكتابة أو لم يكن لديك الوقت الكافي لذلك، يمكنك تعيين كاتب محتوى محترف من منصة مستقلة، لمساعدتك في إنشاء محتوى احترافي وعالي الجودة.

4. ترويج وتسويق المدونة:

يوجد على شبكة الإنترنت عشرات الآلاف من المدونات العربية المتخصصة في جميع المجالات، لذا فإن المنافسة مرتفعة.

ليس من السهل التميز في هذا الكم الكبير من الدونات والمواقع المنافسة، ولا يكفي كتابة محتوى جيد ومفيد، ولكن يجب عليك أيضًا معرفة كيفية الترويج لمدونتك وكيفية جذب الزوار إليها.

وبما أن Blogger مملوكة لشركة Google، لذلك ستم إضافة مدونتك تلقائيًا إلى فهرس محرك بحث Google، وسيتم إعداد مقالاتك وفقًا لقواعد محركات البحث.

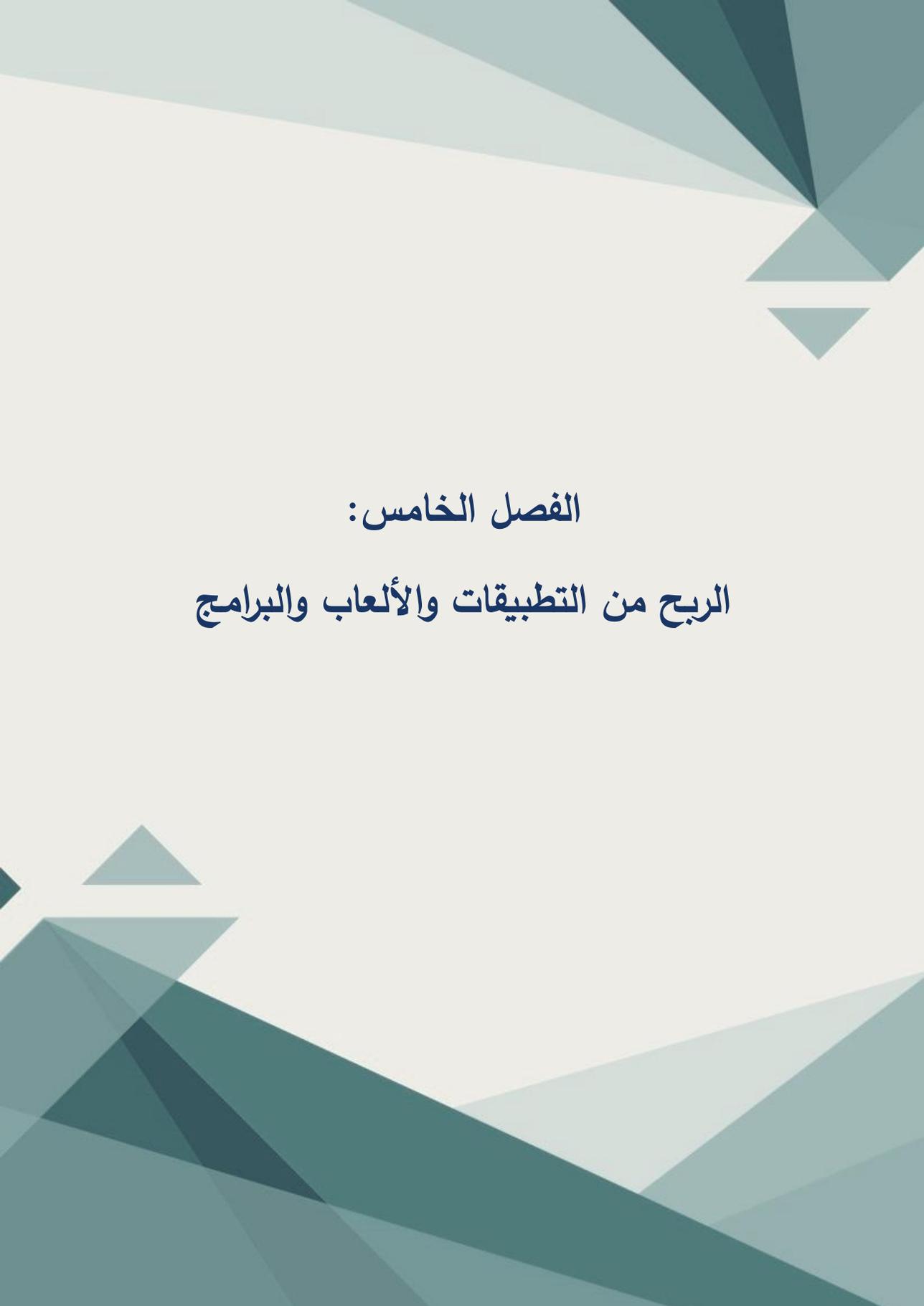


لكن هذا قد لا يكون كافيا، فيجب عليك الترويج لمدونتك بنفسك، وأفضل مكان لذلك هو على الشبكات الاجتماعية.

انشر روابط إلى مقالات على حساباتك الاجتماعية، وادع متابعيك لزيارة مدونتك ومشاركة مقالاتها.

إذا كان لديك شغف أو خبرة في مجال معين، فلماذا لا تشارك أفكارك مع الناس، مهما كان الموضوع الذي تكتب عنه، فلن يمر وقت طويل قبل أن يجد الأشخاص الآخرون الذين يشاركونك في موضوع مدونتك ويتفاعلون معك من جميع أنحاء العالم.





الفصل الخامس:

الريح من التطبيقات والألعاب والبرامج



الفصل الخامس: (الربح من التطبيقات والألعاب والبرامج)

- طرق الربح من التطبيقات والألعاب.

- كيفية الحصول على تطبيق للربح منه.





الربح من التطبيقات والألعاب والبرامج:

غالبًا ما يعتمد الربح من تطبيقات الهاتف على وضع تطبيقك في أشهر المنصات العالمية (مثل Google Play و iTunes)، ثم الترويج له قليلاً حتى تحصل على أكبر عدد ممكن من التنزيلات.

كما تعلم أن هناك نظامين أساسيين أو نوعين من تطبيقات الهاتف، تطبيقات لنظام التشغيل Android تابع Google، ونظام تشغيل iOS المدعوم من Apple.

هناك العديد من الطرق للاستفادة من تطبيقات الهاتف المحمول وتطويرها، وبالطبع لكل طريقة مزايا وعيوب، لكن الشيء الذي عليك التأكد منه هو أنك لست بحاجة إلى أن تكون مطورًا أو مبرمجًا للاستفادة من هذه الطريقة وكسب المال، بالطبع تعلم هذه المهارة سيكون أفضل، لكنها ليست ضرورية على الإطلاق.

طرق الربح من التطبيقات والألعاب:

1- الربح من الإعلانات

هذه هي الطريقة الأكثر شيوعًا التي يعرفها الكثير من الأشخاص للربح من تطبيقات الجوال، ناهيك عن الفواصل الإعلانية والصور التي تظهر لك أثناء لعب أي لعبة على الهاتف، وهذه إحدى صور الإعلانات.

تعتبر الإعلانات طريقة آمنة وجيدة للغاية لكسب المال من أي تطبيق أو لعبة، فأنت لا تفعل أي شيء سوى السماح لشبكة الإعلانات بوضع إعلاناتها على تطبيقك.

ربما يكون أكبر عيب في هذه الطريقة هو أنك تحتاج إلى عدد لا بأس به من التنزيلات لتطبيقك من أجل كسب قدر معقول من الإعلانات منه.

أهم شبكات الإعلان الموثوقة التي يمكنك التعاقد معها هي (AdMob - التي تشبه منصة AdSense للمواقع)، وهي مملوكة أيضًا لشركة Google.

اعتادت Apple أن تمتلك نظامًا أساسيًا مشابهًا (iAds)، لكنه توقف عن العمل، ولكن يمكنك استخدام منصة Google Admob للربح من تطبيقات IOS من خلال الإعلانات.

بنفس الطريقة التي يعمل بها الربح من Google AdSense، كلما قمت بتحسين الإعدادات من أجل اختيار أفضل أشكال الإعلانات والأماكن والأوقات لزيادة الأرباح.

عندما تقوم بالتسجيل في شبكة Admob، ستجد الكثير من المعلومات والإرشادات للقيام بذلك بأفضل طريقة ممكنة، وبالطبع عليك اختبارها وتجربتها بنفسك وفقًا لنوع التطبيق الخاص بك.

2- تطبيقات مدفوعة

من المؤكد أنك واجهت غالبًا تطبيقات مدفوعة أثناء وجودك في متجر تطبيقات الأجهزة المحمولة، أو ربما لديك بالفعل تطبيق مدفوع على هاتفك.

هذه هي الطريقة الثانية للربح من تطوير تطبيقات الأجهزة المحمولة، لذلك يتعين على أي مستخدم للحصول على تطبيقك أن يدفع.

هذه الطريقة مربحة للغاية، لكنها تتطلب أن يكون تطبيقك فريدًا ومختلفًا عن التطبيقات المجانية، حتى يقبله المستخدمون.

3- إضافة ميزات مدفوعة (الشراء من داخل التطبيق)

هذه هي الطريقة الأكثر فاعلية للربح في عالم تطبيقات الجوال، تقوم بوضع بعض الميزات (ألوان مختلفة - ميزات إضافية - إزالة الإعلانات) مقابل مبلغ مالي.



هذه الطريقة مناسبة تمامًا للتطبيقات المتعلقة بالتصميم أو التصوير الفوتوغرافي أو إدارة المهام أو حتى تطبيقات الألعاب، خاصةً إذا كان التطبيق جيدًا ويوفر فائدة حقيقية.

هذه هي الطريقة التي يوصي بها الخبراء في هذا المجال، لأنه من السهل الترويج لهذه الميزات الإضافية، خاصة بعد أن يجرب المستخدمون التطبيق في شكله المجاني.

4- احصل على حركة المرور

هذه الطريقة أنسب لأصحاب المواقع على اختلاف أنواعها ومجالاتها والشركات ومقدمي الخدمات الذين لا يرغبون في الحصول على حركة المرور.

هناك طرق عديدة للربح من المواقع الإلكترونية (التسويق بالعمولة - الإعلان - تقديم الخدمات - بيع المنتجات)، وكلها تعتمد على الحصول على حركة المرور، وهنا يأتي دور تطبيقات الجوال التي تسهل هذا الأمر.

ولهذا تجد معظم المواقع الكبيرة بها تطبيقات لمواقعها، يسهل من خلالها تصفح محتوى المواقع مباشرة من الهاتف وبسرعة أعلى من استخدام متصفح عادي.

هذا يجعل عملية التواصل مع مستخدمي التطبيق سهلة للغاية، ويمكن إرسال تنبيهات حول أحدث المقالات أو العروض للمستخدمين لتصفحها، وبالتالي زيادة الأرباح.

5- الاشتراكات

بنفس منطق الطريقة السابقة، يمكنك جعل بعض المحتوى على التطبيق لا يمكن الحصول عليه إلا بعد اشتراك مدفوع، وهذا ما تعتمد عليه تطبيقات الجامعة وبعض الصحف ومواقع المحتوى الشهيرة.

إذا كان لديك قاعدة من المستخدمين أو المتابعين الذين هم مهتمين فيما تقدمه، ستكون هذه الطريقة مثالية لك.



6- قم ببيع التطبيق نفسه

يمكنك الاستفادة من بيع تطبيقاتك، فهناك الكثير ممن يتطلعون إلى شراء تطبيقات جاهزة تؤدي مهامًا معينة لجمهورهم، أو يمكنك بيع تطبيقك بعد تحقيق أرباح منه.

إنها تجارة تبيع مشروعًا جيدًا ومربحًا، وتستخدم الأموال التي تجمعها لبناء مشروع آخر، وكأنك تبيع سيارتك لشراء سيارة أفضل.

هناك الكثير من المطورين أو الأشخاص الذين يعملون في هذا المجال، ويحققون أرباحًا جيدة جدًا من التداول في تطبيقات الهاتف المحمول.

يمكنك بيع تطبيقك عبر العديد من المنصات أشهرها منصة Flippa العملاقة.

كيفية الحصول على تطبيق للربح منه:

أصبح الحصول على تطبيق لكسب المال منه أمرًا سهلاً للغاية، حيث يتم تطوير التكنولوجيا ولغات البرمجة لتسهيل عملية بناء التطبيقات المختلفة.

يتم تطوير هذه التقنية أيضًا لبناء أنظمة تساعد أي شخص على تصميم وبناء أي تطبيق يريده، دون الحاجة إلى معرفة أي لغة برمجة، كل ما يحتاجه هو فكرة لتطبيق ثم تصميمه.

حتى الأفكار نفسها متاحة على نطاق واسع، مما يجعل الاستفادة من تطبيقات الهاتف المحمول أسهل من أي وقت مضى.

يمكنك وضع بعض الصور والرسومات البسيطة بترتيب معين، ولديك تطبيق يستخدم بعض الأدوات لإضافتها.

نعم الأمر بهذه السهولة هذه الأيام ولكن لكي تكون الصورة واضحة لك، يجب عليك معرفة جميع الطرق التي يمكنك من خلالها الحصول على تطبيق جوال للاستفادة منه مثل:



1- شراء تطبيق جاهز

يمكنك شراء تطبيقات وألعاب جاهزة ومريحة بالفعل لتستفيد منها، فهناك العديد من المنصات التي تمكنك من القيام بذلك، مثل منصة Flippa.

قد لا تكون هذه الطريقة هي أفضل طريقة للحصول على التطبيقات، خاصة للمبتدئين، لأنك ستحتاج إلى رأس مال وبعض الخبرة لاختيار أفضل الفرص.

2- تعاون مع مبرمج محترف

هذه هي الطريقة التي أنصح بها أي شخص لديه رأس مال ضئيل وفكرة محددة، وهي البحث عن مطور تطبيقات جوال محترف على أي من الأنظمة الأساسية المستقلة.

ثم تخبره بالفكرة التي لديك، وسيهتم بكل شيء من أجلك، ويمكنك أن تسأله عما تريده من ميزات وتصميمات محددة للتطبيق أو اللعبة التي تريدها.

هناك الكثير من المنصات المستقلة، ولعل أشهرها منصة Upwork العملاقة، والتي ستجد فيها العديد من المحترفين من جميع أنحاء العالم.

يمكنك أيضًا البحث عن نفسك بين أصدقائك ومعارفك أو حتى بين الشركات المحلية، فإن عملية تطوير تطبيقات الهاتف المحمول ليست صعبة كما تعتقد.

3- بناء تطبيق بدون برمجة

هناك العديد من المنصات التي تمكنك من إنشاء العديد من التطبيقات والألعاب للهاتف، وحتى تطبيقات المتصفح وأنظمة تشغيل الكمبيوتر دون الحاجة إلى كتابة سطر واحد من التعليمات البرمجية.

توفر لك هذه المنصات قوالب جاهزة يمكنك تعديلها، أو يمكنك البدء من الصفر، واختيار التصميمات التي تريدها، والخصائص والمهام التي تناسب هدفك من التطبيق.

كما يوفر لك جميع المعلومات التي تحتاجها، ويشرح كل شيء خطوة بخطوة، كما يوفر لك خدمة دعم كاملة لمتابعتك والإجابة على أي سؤال تريده.

كما أن معظم هذه المنصات رخيصة جدًا، ومن أشهر هذه المنصات وأفضلها: المنصة: أندرومو.

النظام الأساسي: Appypie.

المنصة: Goodbarber.

تصفح هذه المنصات بنفسك، معظمها لها فترة تجريبية مجانية، مما يسهل عليك الاختيار وفقًا لأهدافك.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك بعض المنصات التي يمكنك من إنشاء تطبيق أو لعبة مجانًا، لكنها تطبيقات بدائية جدًا وغير مناسبة لكسب المال.

4- بناء تطبيق باستخدام أنظمة البرمجة المختلفة

هذه هي الطريقة الأخيرة، وهي بناء التطبيق بكل ميزاته، وهذا بالطبع يتطلب منك معرفة مسبقة بلغات البرمجة التي تناسب النظام الأساسي الذي تفضله (IOS - Android - تطبيقات الويب).

أشهر لغات البرمجة المستخدمة في تطبيقات الهاتف المحمول هي Java و Kotlin و Objective C، يمكنك البدء في تعلم إحدى هذه اللغات، ويمكن استخدام Kotlin إذا كنت لا تعرف شيئًا عن البرمجة مسبقًا (tutorialspoint، 2020).

إنها لغة حديثة إلى حد ما وسهلة الاستخدام وأيضًا مدعومة بشكل رهيب من قبل Google وتوفر الكثير من المعلومات والدورات التدريبية المجانية لتعليمها.

كونك مطور برامج لن يجعلك تستفيد فقط من تطبيقات الهاتف التي تطورها، ولكن يمكنك الاستفادة من مهارتك في مجال العمل الحر، أو الحصول على وظيفة في شركة مرموقة ومتخصصة في هذا المجال.

في النهاية إن الاستفادة من تطبيقات الهاتف المحمول أمر بسيط للغاية، خاصة بسبب توفر جميع الأدوات والمعلومات المطلوبة في عصر المعلومات الذي نعيش فيه حالياً.

لذلك ننصح بالبدء في أقرب وقت ممكن، حيث تستمر موجة تطبيقات الهاتف المحمول في الارتفاع ولن يوقفها أحد، فحاول الاستفادة منها لصالحك.



الفصل السادس:

الربح من العملات والفوركس



الفصل السادس: (الربح من العملات والفوركس)

- الربح من العملات الرقمية.
- الربح من الفوركس.
- الربح من أسهم الشركات.





الربح من العملات الرقمية:

عند البحث عن أفضل الطرق لكسب المال عبر الإنترنت، من المحتمل ألا تخطر ببالك العملة المشفرة، Cryptocurrency هي واحدة من الأصول الرقمية الأسرع نموًا، بدعم من blockchain وتمكينه للتداول، فإنه يوفر بشكل فعال وسائل متعددة لأي شخص يتطلع إلى تحقيق دخل جيد عبر الإنترنت وفقاً ل (Miller ، Felten ، Bonneau ، Narayanan)، و Goldfeder (2016).

هناك العديد من الطرق التي يمكنك من خلالها جني الأموال باستخدام العملات المشفرة، وبعضها لا يحتاج منك حتى لاستثمار أي شيء سوى وقتك وجهودك، ولكن عليك دائماً بالتحقق في مشروعيتها دينياً وقانونياً مالم فنحن غير مسؤولين عن استعمالك لها، بل وننصح الجميع بعدم التعامل بها الا بموافقته علماء الدين والقانون لاستخدامها.

❖ أفضل الطرق لكسب المال من العملات المشفرة:

1. Staking:

يشير Staking إلى عملية استثمار أو حجز أموالك في عملة معماه وكسب عملات رقمية جديدة في شكل فائدة، بالإضافة إلى ذلك يمكنك أيضاً الاستفادة من تقدير السعر عندما تختار الاحتفاظ بعملاتك المعدنية لفترة محددة.

هناك عدد كبير من العملات المشفرة لإثبات الملكية والتي ستتيح لك تحقيق دخل جيد من خلال الـ Staking تشمل أفضل الخيارات WISE و PIVX و Tezos و DASH و NAV و Coin وما إلى ذلك.

على سبيل المثال، WISE هو رمز ERC-20 يتيح لك كسب دخل جيد من خلال الفائدة عن طريق قفل أموالك في عقد WISE، مع WISE يمكنك كسب ما يصل إلى 5% فائدة



سنوية على حصصك، بالإضافة إلى عروض المكافآت العادية، إن WISE آمنة ومنخفضة المخاطر ومرنة للغاية، حيث يمكنك سحب الفائدة أو تصفية حصتك في أي وقت.

2. شراء و HODLing:

HODLing هي العملية التي تشتري فيها بعض العملات المشفرة القوية بمفاهيم رائعة وحالات استخدام جيدة ثم تحتفظ بها لبعض الوقت على أمل أن ترتفع أسعارها بشكل كبير، بمجرد أن يكون سعر العملة مرتفعًا بما يكفي لتحقيق أرباح جيدة، يمكنك بيعها في السوق، ومع ذلك لا تكسب HODLing أي فائدة على أموالك، العملات المشفرة مثل Bitcoin و ETH و BNB وما إلى ذلك جيدة للاستثمار طويل الأجل.

3. التجارة:

تداول العملات المشفرة يشبه تمامًا تداول الأسهم، حيث تشتري وتبيع الرموز العملات المعدنية لهوامش الربح، هناك عدد من التبادلات حيث يمكنك شراء العملات المشفرة من اختيارك، بعد ذلك يمكنك الاحتفاظ بها لبعض الوقت أو البيع فورًا بمجرد ارتفاع السعر.

هناك أيضًا تداول يومي لأولئك الذين يرغبون في جني أرباح جيدة بما يكفي عن طريق بيع وشراء العملات المشفرة في نفس اليوم، تشتري عملة مشفرة، وتنتظر حتى يرتفع السعر، وتبيعها لجني الأرباح.

4. الاستثمار:

الاستثمار بالطبع هو أسهل طريقة لكسب العملات المشفرة، يمكنك كسب العملة المشفرة بعدة طرق، من خلال التبادلات أو ICO (عرض العملة الأولي) أو الاستثمار المباشر الشراكة.

يمكن أن يكسبك الاستثمار المشفر عوائد ليس فقط من خلال تقدير سعر العملة الرمز المميز الذي تشتريه ولكن أيضًا من خلال حصتك في المشروع، اعتمادًا على نوع العملة المشفرة

التي تستثمر فيها، يمكنك الوصول إلى المشروع او المنتج أو يمكنك استخدام العملة المعدنية للمدفوعات.

5. عملات / رموز مكافأة:

تعد المشاركة في عروض المكافآت طريقة لطيفة أخرى لكسب العملات المشفرة ولا تتطلب منك حتى الاستثمار في أي شيء، كل ما عليك القيام به من أجل كسب بعض العملات المجانية المكافأة هو الانضمام إلى برنامج Airdrop أو المكافأة لعملة مشفرة وتنفيذ بعض المهام السهلة.

أيضًا، يمكنك كسب رموز المكافأة من خلال الاستثمار في عملة مشفرة خلال ICO أو مرحلة بيع الرمز المميز، حيث غالبًا ما تمنح المشاريع الجديدة رموزًا إضافية للمستثمرين الأوائل.

6. الإحالة والتسويق بالعمولة:

يعد برنامج الإحالة المشفرة طريقة شائعة جدًا وجيدة حقًا لكسب العملات المشفرة، في أغلب الأحيان لن تحتاج حتى إلى استثمار أي شيء للإحالة إلى مشروع ما وكسبه، يمكنك ببساطة التسجيل على موقع الويب والحصول على رابط الإحالة الفريد الخاص بك والبدء في الإحالة والكسب.

تقدم لك WISE والعديد من العملات المشفرة الأخرى أرباحًا جيدة للإحالات مع WISE يحصل كل من المُحيل والحكم على 10% رموز إضافية لكل عملية تخزين ناجحة من خلال الإحالة.

7. توزيعات الأرباح:



تعمل أرباح Cryptocurrency بشكل أو بآخر مثل أرباح الأسهم، أنت تستثمر في عملة افتراضية توزيعات الأرباح وتكسب فائدة ثابتة على استثمارك، ستحتاج إلى شراء العملات المشفرة والاحتفاظ بها للفترة التي ترغب في كسب الفائدة فيها.

أعلى العملات المشفرة التي يمكنك الاستثمار فيها من أجل الفائدة هي BNB و NEXO وغيرها، معظم هذه العملات لا تتطلب منك المشاركة من أجل كسب الفائدة.

8. العمل على كسب العملات المشفرة:

مع ازدياد شعبية العملات المشفرة وانتشارها، تستخدم المزيد من الشركات الآن هذه العملات الرقمية لدفع رواتب موظفيها، المدفوعات المشفرة آمنة ومنخفضة التكلفة وشفافة، علاوة على ذلك من السهل وبأسعار معقولة أن تدفع رواتب عمالك عن بعد مثل المستقلين بعملة البيتكوين بدلاً من إرسال النقود من خلال خيارات أخرى.

سواء كنت مطورًا أو كاتبًا أو مصممًا، ستجد الكثير من الشركات العالمية على استعداد للدفع بالعملات المشفرة مقابل عملك أو خدماتك.

9. طور عملتك المشفرة:

أخيرًا وليس آخرًا، يمكنك تحقيق أرباح باستخدام العملات المشفرة عن طريق إنشاء واحدة خاصة بك، نعم، يمكنك بناء عملتك المشفرة، وهي ليست مخيفة كما قد تبدو.

ومع ذلك فإن إنشاء العملة المشفرة وإطلاقها يتطلب منك أن تكون نوعًا من الخبراء في blockchain يجب أن يكون لديك المعرفة الأساسية بكيفية عمل blockchain والعملات المشفرة، بعد ذلك تحتاج إلى تقييم الاحتمالات المختلفة والتوصل إلى نوع العملة التي ترغب في تكوينها، يمكنك بدلاً من ذلك تعيين خبير أو فريق في blockchain للحصول على العمل.

بمجرد تطوير عملتك، يمكنك البدء في بيعها من خلال ICO أو البورصات، بالطبع ستحتاج إلى الترويج كثيرًا في البداية حتى يعرف المستخدمون ما هي عملتك المعدنية ولماذا يجب عليهم الاستثمار فيها.

في النهاية الاستثمار في العملات المشفرة هو الخيار الصحيح لزمنا والتطور التكنولوجي مالم يكن ممنوع دينيا او قانونيا، قد يبدو الأمر محفوفًا بالمخاطر في البداية، ولكنه أكثر ربحية على المدى الطويل، يمكن تخفيف مخاطر العملات المشفرة بسهولة من خلال البحث وتنويع محفظتك، تم اختبار هذه الطرق لكسب المال باستخدام العملات المشفرة على مدار الوقت وثبت أنها تحقق عوائد قوية لمستثمري العملات المشفرة.

الربح من الفوركس:

في سوق الفوركس، تشتري العملات أو تبيعها، حيث إن الدخول في تجارة في سوق الصرف الأجنبي أمر بسيط، تشبه آليات التجارة إلى حد كبير تلك الموجودة في الأسواق المالية الأخرى (مثل سوق الأسهم)، لذلك إذا كان لديك أي خبرة في التداول، فيجب أن تكون قادرًا على التقاطها بسرعة كبيرة (Coulling، 2013).

الهدف من تداول العملات الأجنبية هو تبادل عملة بأخرى في توقع أن السعر سيتغير، وبشكل أكثر تحديدًا ستزداد قيمة العملة التي اشتريتها مقارنةً بالعملة التي قمت ببيعها.

هذا مثال:

$$10000 \text{ يورو} \times 1.18 = 11800 \text{ دولار أمريكي}$$

$$10000 \text{ يورو} \times 1.25 = 12500 \text{ دولار أمريكي}$$

سعر الصرف هو ببساطة نسبة العملة التي يتم تقييمها مقابل عملة أخرى، على سبيل المثال، يشير سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الفرنك السويسري إلى عدد الدولارات الأمريكية التي يمكنها شراء فرنك سويسري واحد، أو عدد الفرنكات السويسرية التي تحتاجها لشراء دولار أمريكي واحد.

❖ كيف تقرأ اقتباس فوركس:

يتم دائمًا تسعير العملات في شكل أزواج، مثل GBP / USD أو JPY / USD والسبب في اقتباسها في شكل أزواج هو أنك في كل معاملة صرف أجنبي تشتري عملة وتبيع عملة أخرى في نفس الوقت.



عندما يكون لديك مركز مفتوح في تداول العملات الأجنبية، فأنت تقوم بتبادل عملة بأخرى، يتم تسعير العملات فيما يتعلق بالعملات الأخرى.

فيما يلي مثال على سعر الصرف الأجنبي للجنيه الإسترليني مقابل الدولار الأمريكي:

سعر صرف الجنيه الإسترليني مقابل الدولار الأمريكي (GBP / USD) تُعرف العملة الأولى المدرجة على يسار الشرطة المائلة ("/") بالعملة الأساسية (في هذا المثال، الجنيه البريطاني). العملة الأساسية هي العنصر المرجعي لسعر الصرف لزوج العملات، دائماً لها قيمة واحدة، العملة الثانية المدرجة على اليمين تسمى العملة المقابلة أو عملة التسعير (في هذا المثال، الدولار الأمريكي) (Brown، 2015).

عند الشراء يخبرك سعر الصرف بالمبلغ الذي يتعين عليك دفعه بوحدات عملة التسعير لشراء وحدة واحدة من العملة الأساسية.

في المثال أعلاه عليك أن تدفع 1.21228 دولاراً أمريكياً لشراء 1 جنيه إسترليني، عند البيع يخبرك سعر الصرف بعدد وحدات عملة التسعير التي تحصل عليها لبيع وحدة واحدة من العملة الأساسية.

في المثال أعلاه ستتلقى 1.21228 دولاراً أمريكياً عندما تبيع جنيهاً إسترلينياً واحداً، تمثل العملة الأساسية المقدار المطلوب من عملة التسعير للحصول على وحدة واحدة من العملة الأساسية.

إذا قمت بشراء EUR / USD، فهذا يعني ببساطة أنك تشتري العملة الأساسية وتبيع عملة التسعير في نفس الوقت.

يمكنك شراء الزوج إذا كنت تعتقد أن العملة الأساسية سترتفع (تكتسب القيمة) بالنسبة إلى عملة التسعير، يمكنك بيع الزوج إذا كنت تعتقد أن العملة الأساسية ستتناقص (تتقد قيمتها) بالنسبة إلى عملة التسعير.



مع وجود الكثير من أزواج العملات للتداول، كيف يعرف وسطاء الفوركس العملة التي يجب إدراجها كعملة أساسية وعملة التسعير؟

لحسن الحظ الطريقة التي يتم بها تسعير أزواج العملات في سوق الفوركس موحدة، ربما لاحظت أن العملات المقتبسة كزوج عملات عادة ما يتم فصلها بشرطة مائلة ("/") فقط اعلم أن هذه مسألة تفضيل وقد يتم حذف الشرطة المائلة أو استبدالها بنقطة أو شرطة أو لا شيء على الإطلاق.

على سبيل المثال قد يكتب بعض المتداولين "EUR / USD" على أنها "EUR-USD" أو "EURUSD" فقط. كلهم يعنون نفس الامر.

❖ كيف يعمل تداول الفوركس:

أولاً، يجب عليك تحديد ما إذا كنت تريد الشراء أو البيع:

إذا كنت ترغب في الشراء (وهو ما يعني في الواقع شراء العملة الأساسية وبيع عملة التسعير)، فأنت تريد أن ترتفع قيمة العملة الأساسية ثم تبيعها مرة أخرى بسعر أعلى.

في حديث المتداول، يسمى هذا "الشراء" أو اتخاذ "مركز الشراء"، إذا كنت ترغب في البيع (وهو ما يعني في الواقع بيع العملة الأساسية وشراء عملة التسعير)، فأنت تريد أن تنخفض قيمة العملة الأساسية ومن ثم ستعيد شرائها بسعر أقل، هذا يسمى "البيع" كيفية كسب المال من تداول العملات الأجنبية عن طريق الشراء والبيع في نفس الوقت.

الربح من أسهم الشركات:

متوسط عائد سوق الأسهم هو 10% سنوياً أفضل مما يمكنك أن تجده في الحساب المصرفي أو السندات، فلماذا يفشل الكثير من الناس في كسب هذه الـ 10%، على الرغم من الاستثمار في سوق الأسهم؟ كثير لا يبقون مستثمرين لفترة كافية.



مفتاح كسب المال من الأسهم هو البقاء في سوق الأوراق المالية؛ طول "الوقت في السوق" هو أفضل مؤشر على أدائك الإجمالي، لسوء الحظ غالبًا ما ينتقل المستثمرون إلى سوق الأسهم والخروج منه في أسوأ الأوقات الممكنة، ويفقدون ذلك العائد السنوي، لكسب المال من الاستثمار في الأسهم، استمر في الاستثمار.

المزيد من الوقت يعني المزيد من الفرص لزيادة استثماراتك، تميل أفضل الشركات إلى زيادة أرباحها بمرور الوقت، ويكافئ المستثمرون هذه الأرباح الكبيرة بسعر أعلى للأسهم، هذا السعر المرتفع يترجم إلى عائد للمستثمرين الذين يمتلكون الأسهم.

اهم الاشياء أولاً ستحتاج إلى حساب وساطة قبل أن تتمكن من البدء في الاستثمار، إليك كيفية فتح واحدة يستغرق الأمر حوالي 15 دقيقة فقط.

يتيح لك المزيد من الوقت في السوق أيضًا جمع أرباح الأسهم، إذا دفعتها الشركة، إذا كنت تتداول داخل وخارج السوق على أساس يومي أو أسبوعي أو شهري، فيمكنك تقبيل أرباح الأسهم هذه لأنك على الأرجح لن تمتلك السهم في النقاط الحرجة للحصول على العوائد.

إذا لم يكن ذلك مقنعًا، ففكر في ذلك على مدار 15 عامًا حتى عام 2017، عاد السوق بنسبة 9.9 % سنويًا لأولئك الذين ظلوا مستثمرين بالكامل، وفقًا لشركة Putnam Investments (report، 2017) ومع ذلك:

- إذا فاتتك أفضل 10 أيام فقط في تلك الفترة، فإن عائدك السنوي ينخفض إلى 5%.
- إذا فاتتك أفضل 20 يومًا، ينخفض العائد السنوي إلى 2%.
- إذا فاتتك أفضل 30 يومًا، فقد خسرت المال بالفعل (-0.4% سنويًا).

بعبارة أخرى، كنت ستكسب ضعف هذا المبلغ من خلال الاستمرار في الاستثمار (ولن تضطر إلى مراقبة السوق أيضًا!) لمدة 10 أيام حرجة إضافية فقط، لا يمكن لأحد أن يتنبأ بالأيام التي ستكون عليها، ومع ذلك يجب على المستثمرين الاستمرار في الاستثمار طوال الوقت لالتقاطها.



❖ ثلاثة أعدار تمنعك من جني الأموال من الاستثمار:

سوق الأوراق المالية هو السوق الوحيد الذي يتم فيه بيع البضائع ويصبح الجميع خائفين للغاية من الشراء، قد يبدو هذا سخيًّا ولكن هذا بالضبط ما يحدث عندما ينخفض السوق حتى بنسبة قليلة، كما يحدث غالبًا، يخاف المستثمرون ويبيعون في حالة ذعر، ومع ذلك عندما ترتفع الأسعار، يغرق المستثمرون بتهور، إنها وصفة مثالية "للشراء بسعر مرتفع والبيع بسعر منخفض".

لتجنب هذين النقيضين، يجب على المستثمرين فهم الأكاذيب النموذجية التي يخبرونها لأنفسهم، فيما يلي ثلاثة من الامثلة:

1. "سأنتظر حتى يصبح سوق الأسهم آمنًا للاستثمار".

يستخدم المستثمرون هذا العذر بعد انخفاض الأسهم، عندما يكونون خائفين للغاية من الشراء في السوق، ربما كانت الأسهم تنخفض خلال أيام قليلة متتالية أو ربما كانت في حالة انخفاض طويل الأمد، ولكن عندما يقول المستثمرون إنهم ينتظرون أن يكون ذلك آمنًا، فإنهم يقصدون أنهم ينتظرون ارتفاع الأسعار، لذا فإن انتظار (تصور) الأمان هو مجرد وسيلة ينتهي بها المطاف بدفع أسعار أعلى، وفي الواقع غالبًا ما يكون مجرد تصور للأمان يدفع المستثمرون مقابله الثمن.

الدافع وراء هذا السلوك: الخوف هو المشاعر الموجهة، لكن علماء النفس يسمون هذا السلوك الأكثر تحديدًا "نفور الخسارة بسبب قصر النظر"، أي أن المستثمرين يفضلون تجنب الخسارة قصيرة الأجل بأي تكلفة على تحقيق مكاسب طويلة الأجل، لذلك عندما تشعر بالألم بسبب خسارة المال، فمن المحتمل أن تفعل أي شيء لوقف هذا الأذى، لذلك أنت تبيع الأسهم أو لا تشتريها حتى عندما تكون الأسعار رخيصة.



2. "سأعيد الشراء في الأسبوع المقبل عندما يكون السعر أقل".

يتم استخدام هذا العذر من قبل المشتريين المحتملين أثناء انتظارهم انخفاض السهم، ولكن كما تظهر البيانات من شركة Putnam Investments، لا يعرف المستثمرون أبدًا الطريقة التي ستتحرك بها الأسهم في أي يوم معين، خاصة على المدى القصير، يمكن أن يرتفع سهم أو سوق بنفس السهولة التي يرتفع بها انخفاض الأسبوع المقبل، يشتري المستثمرون الأذكاء الأسهم عندما تكون رخيصة ويحتفظون بها بمرور الوقت.

الدافع وراء هذا السلوك: قد يكون الخوف أو الجشع، قد يشعر المستثمر الخائف بالقلق من أن السهم سينخفض قبل الأسبوع المقبل وينتظر، بينما يتوقع المستثمر الجشع هبوطاً لكنه يريد محاولة الحصول على سعر أفضل بكثير من سعر اليوم.

3. "لقد مللت من هذا السهم، لذلك أنا قررت أبيع".

يتم استخدام هذا العذر من قبل المستثمرين الذين يحتاجون إلى الإثارة من استثماراتهم، مثل العمل في كازينو، لكن الاستثمار الذكي ممل في الواقع، يجلس أفضل المستثمرين على أسهمهم لسنوات وسنوات، مما يتيح لهم مضاعفة المكاسب، الاستثمار ليس لعبة سريعة النجاح عادة، تأتي جميع المكاسب أثناء الانتظار، وليس أثناء التداول داخل وخارج السوق.

الدافع وراء هذا السلوك: رغبة المستثمر في الإثارة، قد تغذي هذه الرغبة الفكرة المضللة بأن المستثمرين الناجحين يتداولون كل يوم لكسب مكاسب كبيرة، في حين أن بعض المتداولين يفعلون ذلك بنجاح، إلا أنهم يركزون بعقلانية على النتيجة، بالنسبة لهم لا يتعلق الأمر بالإثارة بل بجني الأموال، لذا فهم يتجنبون اتخاذ القرارات العاطفية.

❖ صناديق المؤشرات أو الأسهم الفردية:

إذا كان هذا العائد السنوي 10% يبدو جيدًا بالنسبة لك، إذن مكان الاستثمار في صندوق المؤشرات، تتكون صناديق المؤشرات من العشرات أو حتى المئات من الأسهم التي تعكس مؤشرًا مثل S&P 500، لذلك فأنت بحاجة إلى القليل من المعرفة حول الشركات الفردية لتحقيق النجاح، الدافع الرئيسي للنجاح، مرة أخرى، هو الانضباط للاستمرار في الاستثمار. نعم من المحتمل أن تزيح عوائد أعلى بكثير في الأسهم الفردية مقارنة بصندوق المؤشرات، لكنك ستحتاج إلى بذل بعض الجهد في البحث عن الشركات لكسبها.

الفصل السابع:

الربح من بيع الخدمات المصغرة والعمل المستقل

الفصل السابع: (الربح من بيع الخدمات المصغرة والعمل المستقل)

- ما هي مواقع الخدمات المصغرة وأهميتها.
- أهم مواقع الخدمات المصغرة على الإنترنت.
- أهم الخدمات التي يمكن تقديمها على مواقع الخدمات المصغرة.
- كيف الاستفادة من مواقع الخدمات المصغرة دون الحاجة لأية خبرة سابقة.
- الخدمات المصرفية الإلكترونية.
- لربح من العمل على خرائط قوقل.



ما هي مواقع الخدمات المصغرة وأهميتها:

هي مواقع وسيطة بين مقدم الخدمة ومشتري هذه الخدمة بعمولة بسيطة لضمان أن يضمن كل طرف حقه، حيث يمكن لأي عضو في الموقع أن يقدم خدماته بأسعار تبدأ من دولار واحد أو 5 دولارات والمزيد للموقع للنشر والترويج مقابل عمولة عادة ما تكون 20% ويمكن تقديم أنواع مختلفة من الخدمات فيه، من حل الواجبات المنزلية إلى برمجة موقع على شبكة الإنترنت، بحيث يمكن لأي شخص أن يجد خدمة يمكنه القيام بها، وبالتالي تحقيق أرباح مستمرة.

أهم مواقع الخدمات المصغرة على الإنترنت:

هناك العديد من مواقع الخدمة المصغرة على الإنترنت، بما في ذلك المواقع العربية والأجنبية، وتعتمد على نفس الفكرة مع بعض الاختلافات الطفيفة في تحديد سعر الخدمة أو التطورات التي يمكنك إضافتها إلى الخدمة وبعض الاختلافات الطفيفة الأخرى

❖ مواقع الخدمات المصغرة العربية:

موقع Fiverr وخمسات وهما أشهر مواقع لبيع وشراء الخدمات المصغرة في الوطن العربي، هناك عدد من المواقع العربية الأخرى، لكننا راضون فقط عن المواقع التي تتمتع بأعلى ثقة ومصداقية.

❖ مواقع الخدمات المصغرة الأجنبية:

يعد موقع seoclerk من أفضل مواقع الخدمات المصغرة وخاصة تلك المتعلقة بتحسين محركات البحث وجذب الزوار، وتبدأ خدماته من 1 دولار.

أهم الخدمات التي يمكن تقديمها على مواقع الخدمات المصغرة:

هناك العديد من الخدمات التي يمكنك تقديمها منهم

- خدمات التصميم مثل تصميم الشعارات وتصميم الشعار ومقدمات الفيديو وأغلفة الكتب وما إلى ذلك.
- خدمات الكتابة والترجمة مثل كتابة المقالات والمراجعات والسير الذاتية وخدمات الترجمة والتدقيق اللغوي.
- خدمات تحسين محركات البحث والتسويق الإلكتروني وجذب الزوار.
- خدمات التعلم الإلكتروني عن بعد سواء تعليم اللغة الإنجليزية أو الفوتوشوب أو التسويق أو غير ذلك.
- خدمات البرمجة وتطوير الويب.
- التجارة الإلكترونية والخدمات المصرفية الإلكترونية.
- خدمات متنوعة مثل الصور والحكم والعديد من الخدمات الأخرى.

إذا كنت ترغب في تعلم إحدى هذه الخدمات، يمكنك الاستفادة من الموضوع السابق حول كيفية بدء العمل المستقل على الإنترنت، والذي يتضمن العديد من المصادر التي يمكنك الاعتماد عليها لتعلم هذه الخدمات في غضون أسابيع قليلة وأفضل مواقع الدورات الدولية للبدء في تعلم أي مهارة أو مجال جديد في غضون أسابيع قليلة.

من الممكن أيضًا تقديم بعض الخدمات المصغرة التي تعتمد على مهارة معينة، هناك العديد من الخدمات التي يمكنك تقديمها حسب موهبتك فقط، مثل الرسم والتصوير والأداء الصوتي

والعديد من الخدمات الأخرى، أدخل فئات الخدمات وتصفح الخدمات واكتشف موهبتك التي من خلالها يمكنك تقديم خدمات مثل أو أفضل من المعروف أو البحث مباشرة من خلال البحث في الموقع والاطلاع على الخدمات المتعلقة بهذه الموهبة امثله على ذلك:

- إذا كان لديك أداء صوتي مميز، يمكنك تقديم خدمات أداء الصوت.
- إذا كان لديك ثقة بالنفس وأداء متميز، يمكنك تقديم خدمة مراجعة الفيديو للمواقع والمنتجات.
- إذا كانت لديك موهبة الرسم، فيمكنك تقديم خدمة الرسم.

إذا كنت قد أتقنت إحدى هذه الخدمات، يمكنك التسجيل الآن على أحد المواقع الوسيطة لبيع الخدمات المصغرة والبدء في تقديم خدماتك وتحقيق الأرباح.

كيف الاستفادة من مواقع الخدمات المصغرة دون الحاجة لأية خبرة سابقة:

الطريقة الصحيحة للاستمرار في مواقع الخدمات المصغرة هي تعلمك عن إحدى الخدمات سواء التصميم أو البرمجة أو غيرها وتطوير نفسك مع الوقت لتصبح أكثر احترافية لتحقيق المزيد من المبيعات والأرباح، لكن هناك العديد من الخدمات التي يمكنك تقديمها دون تعلم أي مهارة.

هناك العديد من الخدمات التي يمكنك البدء بها الآن على مواقع الخدمات المصغرة، وهي من الخدمات التي تشد الحاجة إليها، ويمكنك من خلالها تحقيق الكثير من الأرباح إن شاء الله.

بما في ذلك بعض الخدمات التي يمكنك الحصول عليها مجانًا من بعض البرامج أو المواقع والخدمات الأخرى التي تحتاجها لاستثمار جزء من أموالك في موقع أو برنامج لتقديمه.



واحدة من الخدمات المطلوبة للغاية على Fiverr هناك العديد من القوالب الأجنبية التي قد يرغب الكثيرون في تعريبها للاستفادة منها على المدونة العربية، يمكنك تقديم هذه الخدمة ولكن يجب عليك التأكد من حقوق الملكية.

الخدمات المصرفية الإلكترونية:

من أكثر الخدمات المطلوبة على موقع Fiverr، وكل ما عليك فعله هو إنشاء حساب في البنوك الإلكترونية مثل PayPal و Payoneer و Skrill و Neteller.

ثم تقوم بشحنه من خلال Visa أو MasterCard الخاصة بك وشحن حسابات الآخرين عن طريق إرسال الأموال إلى حساباتهم مع إضافة عمولتك.

شحن حساب نيتيلر 3.5 أو 3.25 دولار لكل خدمة، وبالتالي تحصل على عمولة 0.50 أو 0.75 دولار لكل طلب، ويزداد ربحك مع زيادة الطلبات.

وهذه العمولة هي أكثر بكثير من رسوم شحن حسابك، والإرسال مجاني في معظم البنوك الإلكترونية، ويمكنك تقديم خدمة سحب الأموال من مواقع الخدمات المصغرة إلى خدمات أخرى مثل رصيد الجوال أو الى حسابات بنكية او مصرفية محلية.

خدمة تقرير SEO شاملة لموقعك مع كيفية تحسين موقعك لمحركات البحث، يمكن لمتخصصي محركات البحث تقديم هذه الخدمة وكسب الكثير من الأموال.

خدمة مقدمة فيديو احترافية لقناة يوتيوب، هذه الخدمة من الخدمات التي يزداد الطلب عليها، وتحتاج فقط إلى تنزيل برنامج Adobe After Effect، والموجود في العديد من المنتديات العربية المهتمة بالرسومات، ثم مشاهدة فيديو واحد على موقع يوتيوب عن كيفية تعديل قوالب After Effect لتجد أنه يمكنك بسهولة تعديل أي قالب في فترة زمنية لا تتجاوز 15 دقيقة



ويمكنك الحصول على العديد من قوالب After Effects فقط من خلال البحث على Google.

هناك بعض المواقع مثل Flixxpress التي تزودك بهذه الخدمة ويمكنك تعديل القوالب الموجودة بها في بضع دقائق وبسهولة ولكن الاشتراك المجاني منها لا يمنحك جودة عالية بالإضافة إلى شعار الموقع الذي لا تجعلك تستفيد منه على مواقع الخدمات المصغرة ما لم تشترك فيه وتدفع ثمنه، افعل ذلك لاحقاً في حالة زيادة الطلبات عليك كنوع من الاستثمار وإكمال الوقت، لكن أنصحك بتعلم التصريفات بشكل أفضل والحصول على قوالب جاهزة من الإنترنت ومجانية بدون علامة مائية.

خدمات التصميم تصميم لافتة إعلانية لموقعك - تصميم شعار احترافي لموقعك - تصميم انفوجرافيك مميز لموضوعك.

قد تعتقد أن الخدمات الثلاث تتطلب مصمم جرافيك بخبرة 3 سنوات، وبالطبع لا أحد ينكر أن الخبرة لها عامل كبير، لكن هنا نتحدث عن خدمات مقابل 5 دولارات وليس مئات الدولارات، وبالتالي أنت بحاجة إلى إكمال الخدمة بسرعة والقيام بالعمل المطلوب بشكل جيد بدلاً من التفكير في عدة أسابيع في فكرة الشعار وإليك ما سنحتاجه لمواقع قوالب Photoshop و Illustrator الجاهزة والتي تقدم لك العديد من القوالب التي يمكنك التعديل بسهولة شديدة من خلال برنامج Photoshop أو Illustrator من هذه المواقع.

يمكنك أيضاً تصميم جرافيك احترافي من خلال بعض المواقع، فمن خلالها إنشاء العديد من التصميمات مثل البانرات والأغلفة للفيسبوك واليوتيوب والتويتر وجميع مواقع التواصل الاجتماعي وغيرها الكثير.

في الواقع يعتبر موقع canva من أفضل المواقع على الإطلاق لأي شخص يريد الحصول على تصميمات بطريقة سهلة من خلال العديد من القوالب والتصميمات الجاهزة التي يمكنك تعديلها بسهولة.



لا تحتاج إلى أي خبرة سابقة في التعامل معها، ولكن يمكنك مشاهدة فيديو على موقع يوتيوب عن كيفية إنشاء تصميمات احترافية على canva لبدء التعامل مع الموقع.

الربح من مواقع الخدمات المصغرة دون تقديم خدمة واحدة، لا يزال بإمكانك الاستفادة من مواقع الخدمات المصغرة دون الحاجة إلى تقديم أي خدمة فيها، وذلك من خلال برنامج البيع بالعمولة للخدمات على مواقع الخدمات المصغرة مما يجعلك تربح 2 دولار لأول خدمة يشتريها شخص من خلالك على موقع خمسات، يوجد أيضًا نفس البرنامج على أي خدمة بطريقة مختلفة وأيضًا على Fiverr بعمولة أكبر.

تتميز هذه الطريقة بأنها لا تحتاج إلى أي وقت لتقديم خدمة، فقط القليل من الوقت في البداية للترويج لها ثم السماح لها بالعمل تلقائيًا.

الترويج لخدمة واحدة مميزة يمكنك من خلالها الحصول على أرباح مستمرة وتلقائية طوال الوقت دون الحاجة إلى الدخول إلى موقع الخدمات المصغرة.

يمكنك الترويج لهذه الخدمات بسهولة من خلال موضوع في مدونتك، أو عن طريق الترويج لخدمة مميزة في المنتديات، وتعليقات المدونة، وما إلى ذلك، أو من خلال إشراف أصحاب قنوات اليوتيوب أو صفحات الفيسبوك مع الخدمات المتعلقة بهم.



الربح من العمل على خرائط قوقل:

خرائط قوقل هي إحدى خدمات شركة جوجل الأمريكية باللغة الإنجليزية، Google Maps، التي تتيح للمستخدمين معرفة الأماكن والاتجاهات بدقة عالية، حيث تهتم الشركة بتقديم كافة المعلومات ذات الصلة.

إنها خدمة مجانية يتم توفيرها للجميع دون أي تكلفة، تساعدك هذه التقنية في تحديد المطاعم والفنادق والشركات والمؤسسات والشوارع والمدن والعيادات الصحية ومراكز التسوق ومحلات السوبر ماركت، من خلال تسهيل عملية الوصول إليها باستخدام الهاتف الذكي الذي يعمل بنظام Android أو iOS.

كما يمكنك عرض صور عالية الدقة من خلال الأقمار الصناعية التي تعتمد عليها هذه الخدمة لمزيد من الدقة والجودة، كما يمكن استخدام خرائط جوجل بدون انترنت أو مع اتصال لتسهيل عملية الاستخدام والوصول.

والربح خرائط قوقل ببساطة هو إضافة خرائط وأماكن لهذه الخدمة العالمية التي انتشرت في العديد من الدول العربية والأجنبية، هل فكرت يوماً في الاستفادة من نقاط Google ويسمى أيضًا نقاط المرشد المحلي حيث يمكنك كسب المال أثناء رحلاتك السياحية أو السفر إلى أي مكان، إذا انضمت إلى أحد برامج المرشدين المحليين من Google.

❖ امثلة لكسب نقاط:

- تقييم المكان.
- او اترك تعليقا.
- أضف صورة من الصورة.
- أو أجب عن أسئلة حول مكان ما.
- أضف مسارًا من المسارات.
- تحقق من صحة المعلومات الخاطئة.



• التعليقات التي يزيد طولها عن 200 حرف.

والطرق الأخرى التي يمكنك من خلالها كسب النقاط وتحويلها إلى ربح مادي من وراء خرائط Google، فقط ابدأ بإضافة خريطة على Google Map وابدأ في الربح.

شروط إضافة خريطة على جوجل:

- يكون لديك حساب Gmail.
- الموقع صحيح ودقيق.
- املاً جميع البيانات المتعلقة بالمكان أو الطريق الذي تريد إضافته في البرنامج.
- أضف وسائل اتصال في حالة رغبتك في إضافة مكان عمل أو مطعم أو اهتمام.
- أضف موقعاً إلكترونياً (موقع ويب).

الآن ضع الخريطة في الفئة المحددة وهناك الكثير من الفئات منها:

- تسويق.
- شركات الشحن.
- مطاعم وفنادق.
- عقارات.
- المستشفيات.
- البنوك.

❖ إضافة اماكن إلى خرائط Google:

سهل للغاية ولن يتطلب الكثير من الوقت، الشيء المهم هو معرفة كيفية استخدام خرائط Google بشكل صحيح كما يلي:



1. اذهب إلى رابط الخدمة.
2. قم بتسجيل الدخول إلى حساب Gmail الخاص بك عن طريق كتابة عنوان بريدك الإلكتروني أو كلمة المرور.
3. ابحث في مربع البحث عن المكان أو المسار الذي تريد إضافته.
4. حدد موقعك الجغرافي، أو يمكن لـ Google تحديده تلقائيًا عن طريق IP.
5. من القائمة الجانبية، انقر فوق الخطوط الثلاث.
6. من القائمة المنسدلة، حدد الخيار "إضافة مكان غير مدرج على الخريطة".
7. سيتم نقلك إلى صفحة جديدة.
8. ابدأ في ملء المعلومات الخاصة بالمكان وتأكد من دقتها.
9. لكي تتم الموافقة على مكانك أو طريقك الجديد، سواء كان مطعمًا أو ناديًا أو فندقًا أو متجرًا أو مولًا أو متجرًا أو شركة.

❖ الربح من خرائط جوجل بالنقاط:

الآن بعد أن تعلمت كيفية إضافة خريطة أو موقع أو طريق على خريطة Google، يمكنك البدء في جمع النقاط والتقييمات التي ستمكنك من كسب المال.

في حال كان مكانك مشهورًا جدًا، وحصل على تقييمات عالية وتعليقات بناءة ومفيدة، فسيتم الاتصال بأي شخص يريد استئجار هذا المكان عن طريق إضافة علامته التجارية في هذا المكان الشهير لذلك احرص على إبداء التعليقات، والتقييم الإيجابي الذي سيساعدك كثيرًا في هذا المشروع المربح، أستههدف أماكن مثل شركات النقل، وشركات التنظيف ومكافحة الحشرات، وكثير منها متوفر في المملكة العربية السعودية، الإمارات والكويت وقطر ومصر واليمن وسوريا والعراق والشام والجزائر والمغرب وكل الدول العربية.



بإضافة مكان لها في الخريطة في حالة عدم وجود مكان لها في هذا العالم الافتراضي، فسيتمكن جمع النقاط والتقييمات الإيجابية من أجل تحقيق ربح من خلال الوسائل التالية:

- اربح خصومات على الألعاب والأفلام المتوفرة في متجر Google Play.
- حصل على دعوات لحضور عدد من المؤتمرات بما في ذلك مؤتمر المرشدين المحليين.
- أنت أول من جرب خدمات Google التجريبية الجديدة.



الفصل الثامن:

الذكاء الاصطناعي في اعمال الانترنت



الفصل الثامن: (الذكاء الاصطناعي في اعمال الانترنت)

- مزايا وعيوب الذكاء الاصطناعي.
- الذكاء الاصطناعي القوي مقابل الذكاء الاصطناعي الضعيف.
- الذكاء المعزز مقابل الذكاء الاصطناعي.
- الاستخدام الأخلاقي للذكاء الاصطناعي.
- مكونات الذكاء الاصطناعي.
- أنواع الذكاء الاصطناعي.
- تطور الذكاء الاصطناعي.
- تطبيقات الذكاء الاصطناعي.
- تنظيم تقنية الذكاء الاصطناعي.
- الذكاء الاصطناعي في التجارة الالكترونية.
- الذكاء الاصطناعي في شركات الانترنت.
- الذكاء الاصطناعي لمواقع التواصل الاجتماعية.





الذكاء الاصطناعي في اعمال الانترنت:

الذكاء الاصطناعي (AI) هو محاكاة عمليات الذكاء البشري بواسطة الآلات والبرمجيات، وخاصة أنظمة الكمبيوتر، تشمل التطبيقات المحددة للذكاء الاصطناعي الأنظمة الخبيرة ومعالجة اللغة الطبيعية (NLP) والتعرف على الكلام ورؤية الآلة.

تركز برمجة الذكاء الاصطناعي على ثلاث مهارات معرفية: التعلم والاستدلال والتصحيح الذاتي:

- عمليات التعلم: يركز هذا الجانب من برمجة الذكاء الاصطناعي على الحصول على البيانات وإنشاء قواعد لكيفية تحويل البيانات إلى معلومات قابلة للتنفيذ، توفر القواعد التي تسمى الخوارزميات لأجهزة الحوسبة إرشادات خطوة بخطوة حول كيفية إكمال مهمة معينة.
- عمليات التفكير: يركز هذا الجانب من برمجة الذكاء الاصطناعي على اختيار الخوارزمية الصحيحة للوصول إلى النتيجة المرجوة.
- عمليات التصحيح الذاتي: تم تصميم هذا الجانب من برمجة الذكاء الاصطناعي لضبط الخوارزميات باستمرار والتأكد من أنها توفر أدق النتائج الممكنة.

مزايا وعيوب الذكاء الاصطناعي:

تتطور الشبكات العصبية الاصطناعية وتقنيات الذكاء الاصطناعي للتعلم العميق بشكل سريع، ويرجع ذلك أساسًا إلى أن الذكاء الاصطناعي يعالج كميات كبيرة من البيانات بشكل أسرع ويجعل التنبؤات أكثر دقة من الانسان.

في حين أن الحجم الهائل من البيانات التي يتم إنشاؤها على أساس يومي من شأنه أن يدفع الباحث البشري، يمكن لتطبيقات الذكاء الاصطناعي التي تستخدم التعلم الآلي أن تأخذ تلك البيانات وتحولها بسرعة إلى معلومات قابلة للتنفيذ، ولكن العيب الأساسي لاستخدام الذكاء



الاصطناعي هو أنه من المكلف معالجة الكميات الكبيرة من البيانات التي تتطلبها برمجة الذكاء الاصطناعي.

الذكاء الاصطناعي القوي مقابل الذكاء الاصطناعي الضعيف:

الذكاء الاصطناعي الضعيف، هو نظام ذكاء اصطناعي تم تصميمه وتدريبه لإكمال مهمة محددة، تستخدم الروبوتات الصناعية والمساعدون الشخصيون الافتراضيون، مثل Siri من Apple، الذكاء الاصطناعي الضعيف.

يصف الذكاء الاصطناعي القوي، المعروف أيضًا باسم الذكاء العام الاصطناعي (AGI)، البرمجة التي يمكنها منافسة القدرات المعرفية للدماغ البشري.

عند تقديم مهمة غير مألوفة لنظام الذكاء الاصطناعي القوي، يمكن أن يستخدم المنطق لتطبيق المعرفة من مجال إلى آخر وإيجاد حل بشكل مستقل.

من الناحية النظرية يجب أن يكون برنامج الذكاء الاصطناعي القوي قادرًا على اجتياز اختبار تورينج واختبار الغرفة الصينية.

الذكاء المعزز مقابل الذكاء الاصطناعي:

يعتقد بعض خبراء الصناعة أن مصطلح الذكاء الاصطناعي يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالثقافة الشعبية، وقد تسبب ذلك في أن يكون لدى عامة الناس توقعات غير محتملة حول كيفية تغيير الذكاء الاصطناعي لمكان العمل والحياة بشكل عام.

يأمل بعض الباحثين والمسوقين أن يساعد الذكاء المعزز، الذي له دلالة أكثر حيادية، الناس على فهم أن معظم تطبيقات الذكاء الاصطناعي ستكون ضعيفة وستعمل ببساطة على تحسين المنتجات والخدمات.

إن مفهوم التفرد التكنولوجي مستقبلي يحكمه ذكاء اصطناعي خارق يفوق بكثير قدرة الدماغ البشري على فهمه أو كيف يشكل واقعنا ولكنة يظل ضمن عالم الخيال العلمي (Stone, 2019).

الاستخدام الأخلاقي للذكاء الاصطناعي:

بينما تقدم أدوات الذكاء الاصطناعي مجموعة من الوظائف الجديدة للشركات، فإن استخدام الذكاء الاصطناعي يثير أيضًا أسئلة أخلاقية، حيث يمكن استخدامه للأفضل أو للأسوأ سيعزز نظام الذكاء الاصطناعي ما تعلمه بالفعل.

قد يكون هذا مشكلة لأن خوارزميات التعلم الآلي، التي تدعم العديد من أدوات الذكاء الاصطناعي الأكثر تقدمًا، لا تتمتع إلا بذكاء البيانات التي يتم تقديمها في التدريب.

نظرًا لأن الإنسان يختار البيانات المستخدمة لتدريب برنامج الذكاء الاصطناعي، فإن احتمالية تحيز التعلم الآلي متأصلة ويجب مراقبتها عن كثب.

يحتاج أي شخص يتطلع إلى استخدام التعلم الآلي كجزء من أنظمة العالم الواقعي قيد الإنتاج إلى مراعاة الأخلاقيات في عمليات تدريب الذكاء الاصطناعي الخاصة به والسعي لتجنب التحيز.

هذا صحيح بشكل خاص عند استخدام خوارزميات الذكاء الاصطناعي التي لا يمكن تفسيرها بطبيعتها في التعلم العميق وتطبيقات شبكة الخصومة التوليدية (GAN).

القابلية للتفسير والتحليل هي عثرة محتملة أمام استخدام الذكاء الاصطناعي في الصناعات التي تعمل وفقاً لمتطلبات الامتثال التنظيمي الصارمة، على سبيل المثال تعمل المؤسسات المالية في الولايات المتحدة بموجب لوائح تتطلب منهم شرح قرارات إصدار الائتمان الخاصة بهم (Wilkins، 2019).

عندما يتم اتخاذ قرار برفض الائتمان عن طريق برمجة الذكاء الاصطناعي، قد يكون من الصعب شرح كيفية التوصل إلى القرار لأن أدوات الذكاء الاصطناعي المستخدمة في اتخاذ مثل هذه القرارات تعمل عن طريق إثارة الارتباطات الدقيقة بين آلاف المتغيرات، عندما يتعذر شرح عملية صنع القرار يمكن الإشارة إلى البرنامج باسم AI.

مكونات الذكاء الاصطناعي:

مع تسارع الضجة حول الذكاء الاصطناعي كان البائعون يتدافعون للترويج لكيفية استخدام منتجاتهم وخدماتهم للذكاء الاصطناعي.

يتطلب الذكاء الاصطناعي أساساً من الأجهزة والبرامج المتخصصة لكتابة وتدريب خوارزميات التعلم الآلي، ولا توجد لغة برمجة واحدة مرادفة للذكاء الاصطناعي، لكن القليل منها بما في ذلك Python و R و Java شائع الاستخدام (Lawless، Mittu، Sofge، Moskowitz و Russell، 2019).

أنواع الذكاء الاصطناعي:

أوضح Arend Hintze، الأستاذ المساعد في علم الأحياء التكاملية وعلوم الكمبيوتر والهندسة في جامعة ولاية ميشيغان، في مقال نشر عام 2016 أنه يمكن تصنيف الذكاء الاصطناعي إلى أربعة أنواع (Hintze، 2016)، بدءاً من الأنظمة الذكية الخاصة بالمهام

المستخدمة على نطاق واسع اليوم والتقدم إلى الأنظمة الواعية التي لم توجد بعد، والانواع هي كما يلي:

- النوع الأول آلات رد الفعل: أنظمة الذكاء الاصطناعي هذه ليس لها ذاكرة وهي مهمة محددة. مثال على ذلك Deep Blue، برنامج الشطرنج IBM الذي تغلب على Garry Kasparov في التسعينيات. يمكن لـ Deep Blue تحديد القطع الموجودة على رقعة الشطرنج وإجراء تنبؤات، ولكن نظرًا لعدم وجود ذاكرة له، لا يمكنه استخدام الخبرات السابقة لإبلاغ الخبرات المستقبلية.
- النوع الثاني: ذاكرة محدودة: تتمتع أنظمة الذكاء الاصطناعي هذه بذاكرة، لذا يمكنها استخدام الخبرات السابقة لإبلاغ القرارات المستقبلية، تم تصميم بعض وظائف اتخاذ القرار في السيارات ذاتية القيادة بهذه الطريقة.
- النوع الثالث نظرية العقل: نظرية العقل مصطلح علم النفس عند تطبيقه على الذكاء الاصطناعي، فهذا يعني أن النظام سيكون لديه الذكاء الاجتماعي الانساني لفهم المشاعر، سيكون هذا النوع من الذكاء الاصطناعي قادرًا على استنتاج النوايا البشرية والتنبؤ بالسلوك، وهي مهارة ضرورية لأنظمة الذكاء الاصطناعي لتصبح أعضاء لا يتجزأ من الفرق البشرية.
- النوع الرابع الوعي الذاتي: في هذا النوع تمتلك أنظمة الذكاء الاصطناعي إحساسًا بالذات، مما يمنحها الوعي، الآلات ذات الوعي الذاتي تفهم حالتها الحالية، هذا النوع من الذكاء الاصطناعي غير موجود بعد.

تطور الذكاء الاصطناعي:

❖ الحوسبة المعرفية والذكاء الاصطناعي:

أحيانًا ما يتم استخدام مصطلحات الذكاء الاصطناعي والحوسبة المعرفية بالتبادل، ولكن بشكل عام، يتم استخدام التسمية AI للإشارة إلى الآلات التي تحل محل الذكاء البشري من خلال محاكاة كيف نشعر ونتعلم ونعالج ونتفاعل مع المعلومات في البيئة.

يتم استخدام تسمية الحوسبة المعرفية للإشارة إلى المنتجات والخدمات التي تحاكي وتزيد عمليات التفكير البشري.

❖ أمثلة على تقنية الذكاء الاصطناعي:

تم دمج الذكاء الاصطناعي في مجموعة متنوعة من أنواع التكنولوجيا المختلفة، وفيما يلي ستة أمثلة:

الامتة: عند إقرانها بتقنيات الذكاء الاصطناعي، يمكن لأدوات الامتة توسيع حجم وأنواع المهام التي يتم تنفيذها، ومن الأمثلة على ذلك أتمتة العمليات الروبوتية (RPA)، وهي نوع من البرامج التي تعمل على أتمتة مهام معالجة البيانات المتكررة القائمة على القواعد والتي يقوم بها البشر بشكل تقليدي، عند دمجها مع التعلم الآلي وأدوات الذكاء الاصطناعي الناشئة، يمكن لـ RPA أتمتة أجزاء أكبر من وظائف المؤسسات، مما يمكّن الروبوتات التكتيكية في RPA الاستجابة لتغيرات العملية.

التعلم الآلي: هذا هو علم جعل الكمبيوتر يعمل بدون برمجة، التعلم العميق هو مجموعة فرعية من التعلم الآلي والتي يمكن اعتبارها أتمتة التحليلات التنبؤية، هناك ثلاثة أنواع من خوارزميات التعلم الآلي:

التعلم تحت الإشراف: يتم تصنيف مجموعات البيانات بحيث يمكن اكتشاف الأنماط واستخدامها لتسمية مجموعات البيانات الجديدة.

تعليم غير مشرف عليه: لا يتم تصنيف مجموعات البيانات ويتم فرزها وفقًا لأوجه التشابه أو الاختلافات.

تعزيز التعلم: لم يتم تصنيف مجموعات البيانات ولكن بعد تنفيذ إجراء أو عدة إجراءات، يتم إعطاء ملاحظات لنظام الذكاء الاصطناعي.

رؤية الآلة: تمنح هذه التقنية الآلة القدرة على الرؤية، تلتقط رؤية الآلة المعلومات المرئية وتحللها باستخدام الكاميرا، والتحويل التناظري إلى الرقمي ومعالجة الإشارات الرقمية، غالبًا ما تتم مقارنتها بالبصر البشري، لكن الرؤية الآلية ليست ملزمة بالبيولوجيا ويمكن برمجتها للرؤية من خلال الجدران، على سبيل المثال يتم استخدامه في مجموعة من التطبيقات من تحديد التوقيع إلى تحليل الصور الطبية، غالبًا ما يتم خلط رؤية الكمبيوتر التي تركز على معالجة الصور القائمة على الآلة مع رؤية الآلة نفسها.

معالجة اللغة الطبيعية: وهي معالجة لغة الإنسان بواسطة برنامج كمبيوتر، ويعد اكتشاف البريد العشوائي أحد أقدم وأشهر الأمثلة على معالجة اللغات الطبيعية، والذي يبحث في سطر الموضوع ونص رسالة البريد الإلكتروني ويقرر ما إذا كان غير هام، تعتمد الأساليب الحالية في البرمجة اللغوية العصبية على التعلم الآلي، تتضمن مهام البرمجة اللغوية العصبية ترجمة النصوص وتحليل المشاعر والتعرف على الكلام.

علم الروبوتات: يركز هذا المجال الهندسي على تصميم وتصنيع الروبوتات، غالبًا ما تستخدم الروبوتات لأداء المهام التي يصعب على البشر أداؤها باستمرار، على سبيل المثال تُستخدم الروبوتات في خطوط التجميع لإنتاج السيارات أو بواسطة وكالة ناسا لنقل الأجسام الكبيرة في الفضاء، يستخدم الباحثون أيضًا التعلم الآلي لبناء روبوتات يمكنها التفاعل في البيئات الاجتماعية.

القيادة الذاتية: تستخدم المركبات ذاتية القيادة مزيجًا من رؤية الكمبيوتر والتعرف على الصور والتعلم العميق لبناء مهارة آلية في قيادة مركبة أثناء البقاء في ممر معين وتجنب العوائق غير المتوقعة، مثل المشاة.



تطبيقات الذكاء الاصطناعي:

الذكاء الاصطناعي AI في الرعاية الصحية يعمل في تحسين نتائج المرضى وخفض التكاليف، تطبق شركات التعلم الآلي لإجراء تشخيصات أفضل وأسرع من البشر، ويعد IBM Watson أحد أشهر تقنيات الرعاية الصحية، حيث يفهم اللغة الطبيعية ويمكنه الرد على الأسئلة المطروحة عليه، يستخرج النظام بيانات المرضى ومصادر البيانات الأخرى المتاحة لتشكيل فرضية، والتي يقدمها بعد ذلك مع مخطط تسجيل الثقة.

تشمل تطبيقات الذكاء الاصطناعي الأخرى استخدام مساعدين صحيين افتراضيين عبر الإنترنت وروبوتات الدردشة لمساعدة المرضى وعملاء الرعاية الصحية في العثور على المعلومات الطبية وجدولة المواعيد وفهم عملية الفوترة وإكمال العمليات الإدارية الأخرى، يتم أيضًا استخدام مجموعة من تقنيات الذكاء الاصطناعي للتنبؤ بالأوبئة ومكافحتها وفهمها مثل COVID-19.

الذكاء الاصطناعي في الأعمال: يتم دمج خوارزميات التعلم الآلي في الأنظمة الأساسية للتحليلات وإدارة علاقات العملاء (CRM) للكشف عن معلومات حول كيفية خدمة العملاء بشكل أفضل.

تم دمج روبوتات الدردشة في مواقع الويب لتقديم خدمة فورية للعملاء، أصبحت أتمتة المناصب الوظيفية أيضًا نقطة نقاش بين الأكاديميين ومحلي تكنولوجيا المعلومات.

الذكاء الاصطناعي في التعليم: يمكن للذكاء الاصطناعي أتمتة عملية التصنيف مما يمنح المعلمين مزيدًا من الوقت، يمكنه تقييم الطلاب والتكيف مع احتياجاتهم ومساعدتهم على العمل وفقًا لسرعتهم الخاصة، يمكن لمدرسي الذكاء الاصطناعي تقديم دعم إضافي للطلاب مما يضمن بقائهم على المسار الصحيح، ويمكن أن يغير مكان وكيفية تعلم الطلاب، وربما يحل محل بعض المعلمين.



الذكاء الاصطناعي في التمويل: يعمل الذكاء الاصطناعي في تطبيقات التمويل الشخصي، مثل Intuit Mint أو TurboTax في المؤسسات المالية، حيث تقوم تطبيقات مثل هذه بجمع البيانات الشخصية وتقديم المشورة المالية، وقد تم تطبيق برامج أخرى مثل IBM Watson، في عملية شراء منزل اليوم، تؤدي برامج الذكاء الاصطناعي الكثير من التداول في وول ستريت.

الذكاء الاصطناعي في القانون: غالبًا ما تكون عملية الاكتشاف عبر غرلة الوثائق في القانون صعبة على البشر، يؤدي استخدام الذكاء الاصطناعي للمساعدة في أتمتة العمليات القانونية إلى توفير الوقت وتحسين خدمة العملاء، تستخدم شركات المحاماة التعلم الآلي لوصف البيانات والتنبؤ بالنتائج، ورؤية الكمبيوتر لتصنيف واستخراج المعلومات من المستندات ومعالجة اللغة الطبيعية لتفسير طلبات الحصول على المعلومات.

الذكاء الاصطناعي في التصنيع: كان التصنيع في طليعة دمج الروبوتات في سير العمل، على سبيل المثال الروبوتات الصناعية التي تمت برمجتها في وقت واحد لأداء مهام فردية ومنفصلة عن العاملين البشريين، تعمل بشكل متزايد كروبوتات متعددة المهام تتعاون مع البشر وتحمل مسؤولية المزيد من أجزاء العمل في المستودعات وأرضيات المصنع ومساحات العمل الأخرى.

الذكاء الاصطناعي في البنوك: توظف البنوك بنجاح روبوتات المحادثة لتوعية عملائها بالخدمات والعروض وللتعامل مع المعاملات التي لا تتطلب تدخلًا بشريًا، يتم استخدام المساعدين الافتراضيين للذكاء الاصطناعي لتحسين وخفض تكاليف الامتثال للوائح المصرفية، وتستخدم المؤسسات المصرفية أيضًا الذكاء الاصطناعي لتحسين اتخاذ قراراتها بشأن القروض، وتعيين حدود الائتمان وتحديد فرص الاستثمار.

الذكاء الاصطناعي في النقل: بالإضافة إلى الدور الأساسي للذكاء الاصطناعي في تشغيل المركبات المستقلة، تُستخدم تقنيات الذكاء الاصطناعي في النقل لإدارة حركة المرور، والتنبؤ بتأخير الرحلات الجوية، وجعل الشحن البحري أكثر أمانًا وكفاءة.



الذكاء الاصطناعي في الأمن: يضيف الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في منتجات الأمن السيبراني قيمة حقيقية لفرق الأمن التي تبحث عن طرق لتحديد الهجمات والبرامج الضارة والتهديدات الأخرى.

تستخدم المؤسسات الذكاء الاصطناعي في برامج إدارة المعلومات والأحداث (SIEM) والمجالات ذات الصلة لاكتشاف الحالات الشاذة وتحديد الأنشطة المشبوهة التي تشير إلى التهديدات، من خلال تحليل البيانات واستخدام المنطق لتحديد أوجه التشابه مع التعليمات البرمجية الخبيثة المعروفة، يمكن للذكاء الاصطناعي توفير تنبيهات للهجمات الجديدة والناشئة في وقت أقرب بكثير من الموظفين البشريين وتكرارات التكنولوجيا السابقة.

نتيجة لذلك، تقلل تقنية أمان الذكاء الاصطناعي بشكل كبير من عدد الإيجابيات الخاطئة وتمنح المؤسسات مزيداً من الوقت لمواجهة التهديدات الحقيقية قبل حدوث الضرر، حيث تلعب التكنولوجيا الحديثة دوراً كبيراً في مساعدة المؤسسات على محاربة الهجمات الإلكترونية.

تنظيم تقنية الذكاء الاصطناعي:

على الرغم من المخاطر المحتملة إلا أنه لا يوجد حالياً سوى عدد قليل من اللوائح التي تحكم استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، وحيث توجد قوانين فإنها تتعلق عادةً بالذكاء الاصطناعي بشكل غير مباشر.

على سبيل المثال: تتطلب لوائح الإقراض العادل في الولايات المتحدة من المؤسسات المالية شرح قرارات الائتمان للعملاء المحتملين، هذا يحد من المدى الذي يمكن للمقرضين استخدام خوارزميات الذكاء الاصطناعي والتي بطبيعتها غامضة وتفتقر إلى القابلية للتفسير.

تضع اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) الخاصة بالاتحاد الأوروبي قيوداً صارمة حول كيفية استخدام المؤسسات لبيانات المستهلك، مما يعيق التدريب والوظائف للعديد من تطبيقات الذكاء الاصطناعي التي تواجه المستهلك.



في أكتوبر 2016، أصدر المجلس الوطني للعلوم والتكنولوجيا تقريرًا يفحص الدور المحتمل الذي قد تلعبه اللوائح الحكومية في تطوير الذكاء الاصطناعي، لكنه لم يوص بأخذ تشريعات محددة بعين الاعتبار.

لن يكون وضع القوانين لتنظيم الذكاء الاصطناعي أمرًا سهلاً، ويرجع ذلك جزئيًا إلى أن الذكاء الاصطناعي يشمل مجموعة متنوعة من التقنيات التي تستخدمها الشركات لغايات مختلفة، وجزئيًا لأن اللوائح يمكن أن تأتي على حساب تقدم الذكاء الاصطناعي وتطويره.

يعد التطور السريع لتقنيات الذكاء الاصطناعي عقبة أخرى أمام تشكيل تنظيم ذي مغزى للذكاء الاصطناعي. الاختراقات التكنولوجية والتطبيقات الجديدة يمكن أن تجعل القوانين الحالية عفا عليها الزمن على الفور.

على سبيل المثال: لا تغطي القوانين الحالية التي تنظم خصوصية المحادثات والمحادثات المسجلة التحدي الذي يمثله المساعدون الصوتيون مثل Amazon's Alexa و Apple's Siri الذين يجمعون المحادثات ولكن لا يوزعونها باستثناء فرق التكنولوجيا في الشركات التي تستخدمها لتحسين الجهاز خوارزميات التعلم، وبالطبع فإن القوانين التي تمكنت الحكومات من صياغتها لتنظيم الذكاء الاصطناعي لا تمنع المجرمين من استخدام التكنولوجيا بنية ضارة.

الذكاء الاصطناعي في التجارة الإلكترونية:

الذكاء الاصطناعي هو موضوع شائع للغاية في العالم التنافسي الحالي يقدم الذكاء الاصطناعي حلول أعمال ذكية للمؤسسات الصغيرة والكبيرة، ويستفيد الذكاء الاصطناعي أيضًا من التجارة الإلكترونية بشكل كبير.

ساعدت تقنية الذكاء الاصطناعي التجارة الإلكترونية في الوصول إلى مستويات أعلى، بعبارة أخرى يحدث الذكاء الاصطناعي ثورة في عالم تطبيقات الأجهزة المحمولة ومختلف الاعمال.

ساعد الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة المستخدم وزيادة الوعي بالعلامة التجارية، إنها تساعد الشركات الناشئة والمصنعين وتجار التجزئة على وضع مثال جديد في الصناعة.

كيف يعمل الذكاء الاصطناعي على تحسين تجربة التسوق التقليدية والتجارة الإلكترونية؟

يعمل دمج الذكاء الاصطناعي في التجارة الإلكترونية على زيادة معايير التسويق للعديد من الشركات، لقد ساعد ذلك في إنشاء تجربة أكثر تخصيصًا من خلال إجراء تحليل مجموعات البيانات، وتحديد أنماط مختلفة من سلوك المستهلك، وفيما يلي بعض الطرق التي تصور كيف سيطر الذكاء الاصطناعي على عالم التجارة الإلكترونية:

1. محرك البحث المرئي:

بدأ قطاع التجارة الإلكترونية في استخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام محركات البحث المرئية، يساعد هذا المستخدم من خلال السماح له بالبحث عما يريده بنقرة واحدة.

أثبت التمثيل المرئي للمنتجات أنه أكثر جاذبية للعملاء، يمكن للعملاء الآن عرض حجم المنتج وأبعاده وتصميمه ولونه قبل طلبه، هذا يساعد في تحسين تجربة المستهلك للعلامة التجارية.

2. تقديم توصيات شخصية:

يستخدم الذكاء الاصطناعي النوافذ المنبثقة والنصوص ورسائل البريد الإلكتروني لتقديم توصيات المنتج للمشتريين، يتتبع عمليات البحث التي يقوم بها المستخدمون لفهم سلوك المستهلك.

تعرض محركات البحث ومنصات الوسائط الاجتماعية الأخرى أيضًا صورًا وإعلانات للمنتج تتعلق باهتمام المستخدم والتي يتم تتبعها أيضًا بواسطة الذكاء الاصطناعي في التجارة الإلكترونية.

يساعد ذلك في تحسين المراجعات والتقييمات لمنصة التجارة الإلكترونية مما يساعد بالتالي في زيادة عائد الاستثمارات لمختلف العلامات التجارية، يستخدم تجار التجزئة في التجارة الإلكترونية التوصيات لتقديم أفضل الحلول للعملاء.

على سبيل المثال: تستخدم أمازون البيانات من عمليات الشراء السابقة للعملاء للتوصية بمنتجات جديدة، من ناحية أخرى تستخدم Netflix المستهلكين لعرض المحفوظات للتوصية بأفلام ومسلسلات مختلفة.

3. المساعدة الصوتية والافتراضية:

يركز الذكاء الاصطناعي على تقديم حلول أكثر تفاعلية للعملاء، يوفر المساعدة الصوتية في الوقت الحقيقي للمستخدمين، وقد ساهم هذا بشكل كبير في تحسين تجربة المستخدم.

هذا يجعل من السهل على المستخدمين التفاعل مع مقدمي الخدمة، يجب أن تكون على دراية ببعض المساعدين الافتراضيين المشهورين مثل Alexa و Google Assistant و Siri. تركز شركات التجارة الإلكترونية على إضافة مساعدين افتراضيين على منصاتهم الخاصة. يمكن للمساعد الافتراضي معالجة اللغات الأصلية بسهولة ويمكنه تفسير رسائل العملاء وفهمها بسهولة، لقد حول المساعدون الافتراضيون عملية الشراء للمستهلكين بالكامل.

على سبيل المثال، في عام 2017، أطلقت ستاربكس "My Starbucks Barista" سمح هذا للمستهلكين باستخدام الصوت لتقديم الطلبات.

تستخرج الخوارزمية التي يستخدمها الذكاء الاصطناعي البيانات مثل سجل الشراء والتفضيلات التي قام بها العملاء، تستخدم ستاربكس هذه البيانات الشخصية لإرسال العروض والتوصيات للعملاء.



4. استخدام الذكاء الاصطناعي في إنشاء قوائم العملاء المحتملين والمبيعات:

أحد أهم استخدامات الذكاء الاصطناعي هو تحقيق مبيعات لمنصات التجارة الإلكترونية، حيث يستخرج بيانات المستهلكين ويتتبع أنماط الشراء للمشتريين.

تخيل كم ستكون مضيعة للوقت إذا كان على البشر جمع البيانات وتتبع سلوك المستهلك، لقد خفّض الذكاء الاصطناعي العبء وجعل هذه المهام سهلة للغاية وأكثر دقة وسهولة، وقد ساعد هذا إلى حد كبير العلامات التجارية المختلفة في توليد العملاء المتوقعين وزيادة المبيعات.

5. روبوتات المحادثة،

تعد Chatbots واحدة من أكثر الخدمات فعالية من حيث التكلفة التي يقدمها الذكاء الاصطناعي، روبوتات المحادثة هي برامج تعمل كوسيط للتفاعل بين المستهلك ومزود الخدمة، يساعد في حل استفسارات وأسئلة العملاء في الوقت الفعلي.

انخفض وقت الاستجابة بشكل كبير مع استخدام روبوتات المحادثة، كما أنه يقلل من تكلفة تعيين مسؤولي خدمة العملاء حيث يمكنهم أداء جميع المهام الصعبة في الوقت الفعلي، تم تطوير نهج يركز على العميل باستخدام Chatbots.

6. يساعد الذكاء الاصطناعي في تسويق التجارة الإلكترونية:

التسويق في أي عمل تجاري هو عمل خبير، توفر حلول الذكاء الاصطناعي طريقة فعالة من حيث التكلفة للمساعدة في تسويق العلامات التجارية المختلفة، يمكن لهذه الشركات أن تقدم خططها التسويقية وحملاتها لمنصات الذكاء الاصطناعي مثل Acquisio، يتم التعامل مع عمليات التسويق بكفاءة عالية باستخدام هذه المنصات.

يوفر حلولاً تسويقية على العديد من المنصات الاجتماعية مثل Facebook و Google Adwords و Bing والمزيد، حيث تساعد حلول الذكاء الاصطناعي في تقليل تكلفة النقرة واستخدام ميزانية التسويق بالطريقة الأكثر جدوى.

الذكاء الاصطناعي في شركات الانترنت:

• الذكاء الاصطناعي لقوئل:

هناك الكثير من فوائد الذكاء الاصطناعي للجميع في Google AI، حيث تجري بحثاً يعمل على تطوير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في هذا المجال، وتطبيق الذكاء الاصطناعي على المنتجات والمجالات الجديدة، وتطوير الأدوات لضمان أن يتمكن الجميع من الوصول إلى الذكاء الاصطناعي.

تتمثل مهمة Google في تنظيم المعلومات حول العالم وجعلها مفيدة وفي متناول الجميع، هذا يساعد قوئل على القيام بذلك بطرق جديدة ومثيرة لحل المشكلات لمستخدميها وعملائها والعالم.

تسهل الذكاء الاصطناعي على الأشخاص القيام بالأشياء كل يوم، سواء كان ذلك بالبحث عن صور لأحبائهم، أو كسر حواجز اللغة في ترجمة Google، أو كتابة رسائل البريد الإلكتروني أثناء التنقل، أو إنجاز المهام باستخدام مساعد Google، يوفر الذكاء الاصطناعي أيضاً طرقاً جديدة للنظر في المشكلات الحالية، من إعادة التفكير في الرعاية الصحية إلى تطوير الاكتشافات العلمية (Google, 2021).

حيث تعتقد قوئل أن الذكاء الاصطناعي سيكون له التأثير الأكبر عندما يتمكن الجميع من الوصول إليه، وعندما يتم إنشاؤه مع مراعاة مصلحة الجميع.



• الذكاء الاصطناعي لامازون:

تقوم Amazon.com ببناء الكثير من أعمالها على أنظمة قائمة على التعلم الآلي، بدون تعلم الآلة لن تتمكن Amazon.com من تنمية أعمالها، وتحسين تجربة العملاء واختيارهم، وتحسين سرعتها اللوجستية وجودتها، بدأ موقع Amazon.com AWS للسماح للشركات الأخرى بالاستمتاع بنفس البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات، مع مزايا خفة الحركة والتكلفة، ويستمر الآن في إضفاء الطابع الديمقراطي على تقنيات التعلم الآلي في أيدي كل شركة (Amazon, 2021).

إن هيكل فرق تطوير امازون تركيز على ML لحل مشكلات الأعمال الواقعية الصعبة، يدفع Amazon.com و AWS لتطوير أدوات وخدمات ML سهلة الاستخدام وقوية.

يتم اختبار هذه الأدوات لأول مرة في النطاق وبيئة المهام الحرجة في Amazon.com، قبل أن يتم عرضها كخدمات AWS لكل شركة لاستخدامها، على غرار خدمات تكنولوجيا المعلومات الأخرى.

غالبًا ما يستخدم التعلم الآلي للتنبؤ بالنتائج المستقبلية بناءً على البيانات التاريخية، على سبيل المثال، تستخدم المؤسسات التعلم الآلي للتنبؤ بعدد منتجاتها التي سيتم بيعها في الأرباع المالية المستقبلية بناءً على مجموعة سكانية معينة، أو تقدير ملف تعريف العميل الذي لديه أعلى احتمالية ليصبح غير راضٍ أو الأكثر ولاءً لعلامتك التجارية.

تسمح مثل هذه التنبؤات بقرارات عمل أفضل وتجربة شخصية أكثر للمستخدم وإمكانية تقليل تكاليف الاحتفاظ بالعملاء، كملاً لذكاء الأعمال (BI)، الذي يركز على الإبلاغ عن بيانات الأعمال السابقة، يتنبأ ML بالنتائج المستقبلية بناءً على الاتجاهات والمعاملات السابقة.

هناك العديد من الخطوات التي تشمل التنفيذ الناجح لتعلم الآلة في الأعمال التجارية، أولاً تحديد المشكلة الصحيحة لتحديد التنبؤ الذي سيفيد العامل ESS إذا تم التحقق منها، بعد



ذلك يجب جمع البيانات بناءً على مقاييس الأعمال التاريخية (المعاملات، المبيعات، الاستنزاف، إلخ).

بمجرد تجميع البيانات يمكن بناء نموذج ML بناءً على تلك البيانات، يتم تشغيل نموذج ML ويتم تطبيق ناتج التنبؤ للنموذج مرة أخرى على نظام الأعمال لاتخاذ قرارات أكثر استنارة.

تتفوق الشبكات العصبية التلافيفية على البشر في العديد من مهام الرؤية بما في ذلك تصنيف الكائنات، نظرًا لملايين الصور المصنفة، فإن نظام الخوارزميات قادر على البدء في تحديد موضوع الصورة، تتضمن العديد من خدمات تخزين الصور تقنية التعرف على الوجه، التي يقودها التعلم العميق، يعد هذا أمرًا أساسيًا بالنسبة إلى Amazon Rekognition و Amazon Prime Photos و Amazon's Firefly Service.

تم تصميم Amazon Alexa وغيره من المساعدين الافتراضيين للتعرف على الطلب والرد عليه، في حين أن فهم الصوت هو شيء يمكن للبشر القيام به في سن مبكرة جدًا، إلا أن أجهزة الكمبيوتر لم تكن قادرة على الاستماع والاستجابة للبشر إلا مؤخرًا.

إن اختلاف اللهجات وأنماط الكلام لدى البشر يجعل هذه المهمة الآلية صعبة لإكمال استخدام الرياضيات أو علوم الكمبيوتر التقليدية، باستخدام التعلم العميق يمكن لنظام الخوارزميات تحديد ما تم نطقه والغرض منه بسهولة أكبر.

تسعى معالجة اللغة الطبيعية إلى تعليم النظام لفهم اللغة البشرية والنبرة والسياق، يبدأ هذا في السماح للخوارزمية بتمييز مفاهيم أكثر صعوبة مثل العاطفة أو السخرية.

يعد هذا مجالًا متناميًا حيث تسعى الشركات إلى أتمتة خدمة العملاء باستخدام برامج الروبوت الصوتية أو النصية، كما هو مستخدم بواسطة Amazon Lex.

غالبًا ما يتضمن التسوق عبر الإنترنت توصيات محتوى مخصصة تتعلق بالعناصر التي قد ترغب في شرائها، أو الأفلام التي قد ترغب في مشاهدتها، أو الأخبار التي قد تكون مهتمًا بقراءتها، تاريخيًا كانت هذه الأنظمة مدعومة من قبل البشر الذين أنشأوا روابط بين العناصر.



ومع ذلك مع ظهور البيانات الضخمة والتعلم العميق، لم يعد البشر ضروريين لأن الخوارزميات يمكنها الآن تحديد العناصر التي قد تهتمك من خلال فحص مشترياتك السابقة أو زيارات المنتج، ومقارنة تلك المعلومات بتلك الخاصة بالآخرين.

الذكاء الاصطناعي لمواقع التواصل الاجتماعية:

يملك الذكاء الاصطناعي القدرة على تغيير طريقة تسويق العلامات التجارية عبر الشبكات مثل Facebook و Instagram و Twitter و LinkedIn.

يمكنه أتمتة العديد من المهام الشاقة المتعلقة بإدارة الوسائط الاجتماعية ويمكنه حتى القيام بمراقبة وسائل التواصل الاجتماعي على نطاق واسع.

قد يكون هذا هو السبب في أن سوق "الذكاء الاصطناعي لوسائل التواصل الاجتماعي" من المتوقع أن ينمو من 633 مليون دولار في 2018 إلى أكثر من 2.1 مليار دولار بحلول عام 2023، وفقاً لتقديرات الأسواق.

❖ كيف يتم استخدام الذكاء الاصطناعي في وسائل التواصل الاجتماعي؟

يعد الذكاء الاصطناعي مكوناً رئيسياً للشبكات الاجتماعية الشعبية التي تستخدمها كل يوم، حيث يستخدم Facebook التعلم الآلي المتقدم للقيام بكل شيء بدءاً من تقديم المحتوى لك للتعرف على وجهك في الصور وحتى استهداف المستخدمين بالإعلانات، بينما يستخدم Instagram (الملوك ل Facebook) الذكاء الاصطناعي لتحديد العناصر المرئية.

يستخدم LinkedIn الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات وظيفية، واقتراح أشخاص قد ترغب في التواصل معهم، وتقديم منشورات محددة لك في خلاصتك.

يستفيد Snapchat من قوة رؤية الكمبيوتر، وتقنية الذكاء الاصطناعي، لتتبع ميزاتك وفلاتر التراكب التي تتحرك مع وجهك في الوقت الفعلي.

هذه مجرد أمثلة قليلة لكيفية عمل الذكاء الاصطناعي خلف الكواليس لتشغيل ميزات الشبكات الاجتماعية الأكثر شهرة في العالم.

وعبر جميع منصات الوسائط الاجتماعية، ينظم الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي كيفية وضع المحتوى الذي تنشره والإعلانات التي تشتريها أمام المستخدمين غالبًا بطرق لا تتسم بالشفافية تمامًا.

Ters هذا كله يعني أن الذكاء الاصطناعي هو جزء أساسي من كيفية عمل الشبكات الاجتماعية اليوم، ولكن غالبًا ما يعمل الذكاء الاصطناعي خلف كواليس المنصات الشعبية، وبشكل كامل وفقًا لتقدير الشركة التي تمتلك المنصة.

ومع ذلك هذا لا يعني أن جهات التسويق لا يمكنها الاستفادة من الذكاء الاصطناعي لوسائل التواصل الاجتماعي، في الواقع هناك العديد من أدوات المراقبة والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي بالذكاء الاصطناعي المتاحة تجاريًا عبر عدد من حالات الاستخدام.

فيما يلي بعض أفضل الطرق التي يمكن للمسوقين عبر وسائل التواصل الاجتماعي من خلالها البدء في استخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي وتقنيات الأتمتة الذكية:

❖ إنشاء المحتوى الاجتماعي وأدارته:

يقضي المسوقون الكثير من الوقت في إنشاء محتوى لتوزيعه على وسائل التواصل الاجتماعي، ثم إدارة التوزيع والمشاركة عبر القنوات.



تساعد أداة إدارة الوسائط الاجتماعية التقليدية في ذلك، من خلال تبسيط جدولة الوسائط الاجتماعية ومراقبتها، لكن أدوات الذكاء الاصطناعي تأخذها إلى أبعد من ذلك.

توجد الأدوات لإنشاء محتوى الوسائط الاجتماعية تلقائيًا عبر القنوات، بحيث يتم تضمين علامات التصنيف والروابط المختصرة تلقائيًا.

توجد أيضًا أدوات لجدولة هذه المشاركات بشكل مجمع تلقائيًا، بشكل عام أداة الذكاء الاصطناعي قادرة اليوم على التعامل مع أنواع معينة من إنشاء الوسائط الاجتماعية وإدارتها في دقائق.

يمكن لأداة المراقبة الاجتماعية المدعومة بالذكاء الاصطناعي أو أداة الاستماع الاجتماعي تقديم رؤى من ملفات تعريف الوسائط الاجتماعية الخاصة بعلامتك التجارية والجمهور، غالبًا ما يتضمن ذلك استخدام قوة الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الاجتماعية على نطاق واسع، وفهم ما يقال فيها، ثم استخراج الأفكار بناءً على تلك المعلومات.

تسمح هذه البيانات، المطبقة بشكل صحيح، بأدوات مراقبة الوسائط الاجتماعية AI لمساعدتك في تتبع إشارات علامتك التجارية العالمية، والعثور على اتجاهات المستهلكين الناشئة، والعثور على جماهير جديدة لاستهدافها، ومراقبة سمعة العلامة التجارية، ومراقبة كل إشارة اجتماعية، وتحديد طرق جديدة واعدة للتواصل الاجتماعي الترويج الإعلامي.

يتم تقديم هذه الأفكار القابلة للتنفيذ في الوقت الفعلي تقريبًا، مما يمنح العلامات التجارية مكانة في مواجهة المنافسين.

❖ إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي:



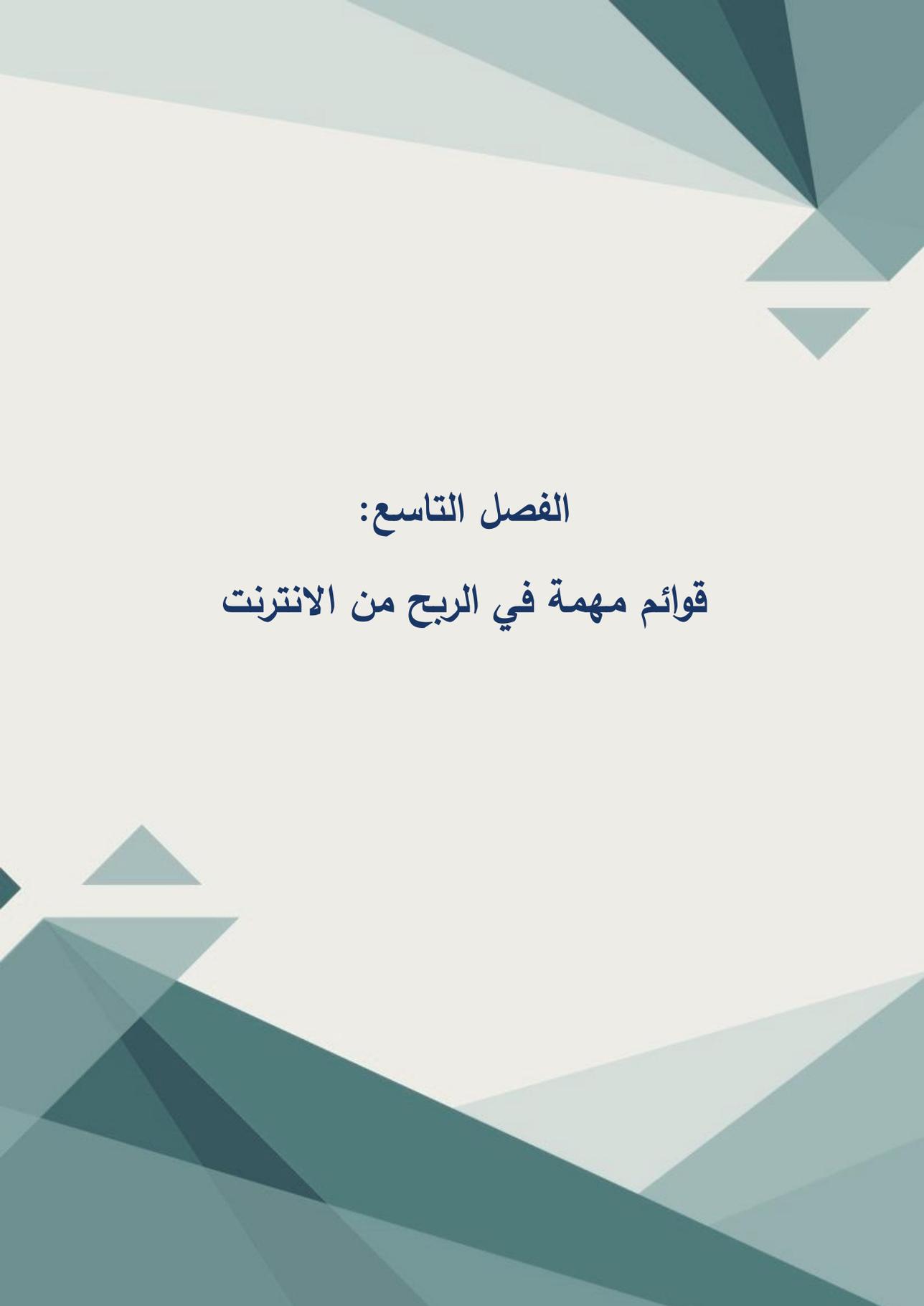
تمنح أي منصة وسائط اجتماعية تقريبًا للمسوقين قدرة غير مسبوقة على تشغيل الإعلانات المدفوعة لمستخدمي النظام الأساسي استنادًا إلى الاستهداف الديموغرافي والسلوكي الدقيق للغاية.

توجد اليوم أدوات الذكاء الاصطناعي التي ستحسن إعلانات Facebook و Instagram من أجل العميل، تم تحسين الإعلانات للنقرات والتحويلات، وذلك بفضل قدرة الذكاء الاصطناعي على التنبؤ على نطاق واسع باللغة التي ستحسن النتائج.

في النهاية اتخذ الذكاء الاصطناعي مكانه في حياتنا اليومية، من المتوقع أن يكون الذكاء الاصطناعي هو الموضوع الرئيسي للابتكارات الجديدة لشركات التكنولوجيا الكبرى مثل Microsoft و Google، تقوم هذه الشركات باستثمارات ضخمة في مشاريع الذكاء الاصطناعي.

اشترت Google مؤخرًا شركة للذكاء الاصطناعي تسمى DeepMind بقيمة 400 مليون جنيه إسترليني، هذه الشركة الناشئة متخصصة في التعلم الآلي.

وبالتالي للتأقلم مع المنافسة الحالية والبقاء في المقدمة في عالم الأعمال، تأكد من غرس الذكاء الاصطناعي في نموذج عملك.



الفصل التاسع:

قوائم مهمة في الربح من الانترنت



الفصل التاسع: (قوائم مهمة في الربح من الانترنت)

- قائمة ببنوك الكترونية.
- أشهر المتاجر الالكترونية العالمية والعربية.
- أهم المواقع المستقلة (مواقع العمل الحر).
- أفضل مواقع الربح من رفع الملفات.
- قائمة بشركات الإعلانات الالكترونية.
- قائمة ببعض مواقع اختصار الروابط.
- قائمة بأفضل شركات التسويق بالعمولة.
- افكار مشاريع الكترونية ناجحة على الانترنت.
- قائمة بأفضل شركات استضافة.

قائمة بنوك الكترونية:

قائمة أشهر البنوك الإلكترونية التي تسمح بالتعاملات المالية في معظم الدول العربية يمكنك التحقق من توفر خدمات البنك الذي تختاره في بلدك العربي من خلال موقع البنك:

1. باي بال:

يعتبر بنك PayPal الإلكتروني من أشهر وأهم البنوك الإلكترونية الرائدة في المدفوعات عبر الإنترنت، سواء في الوطن العربي أو دول العالم بشكل عام، ويصفه كثير من الناس على أنه أفضل البنوك الإلكترونية على الإطلاق.

هناك حوالي 254 مليون شخص يستخدمون هذا البنك في معاملاتهم المالية عبر الإنترنت، حيث يتيح لجميع العملاء سواء كانوا شركات أو أفراد التعامل بسهولة وأمان من خلال حساباتهم الشخصية أو مواقع الويب التابع للبنك.

تعود شعبية هذا البنك أيضًا إلى استخدامه على نطاق واسع في أكثر من 200 دولة مختلفة (paypal, 2021)، يمكنك التحقق من عمل البنك في بلدك من خلال موقع البنك نفسه.

من أهم ميزات PayPal

- يمكنك التسجيل في حساب بنك PayPal فقط باستخدام بريد إلكتروني وحساب مصرفي معتمد.
- يمكنك سحب الأموال إلى حسابك المصرفي أو بطاقة الائتمان أو بطاقات الفيزا او الماستر كارد المدفوعة وفقًا للخيارات المتاحة في بلدك.
- يمكنك استخدام عملات أخرى غير الدولار، وهناك حوالي 25 عملة متاحة مع PayPal.



- لا يزال PayPal هو النظام الأساسي الأكثر استخدامًا للعمليات المالية على الانترنت.
- لا تتوفر جميع خصائص وميزات PayPal Bank لجميع دول العالم بطريقة واحدة، حيث تنقسم دول العالم إلى أكثر من شريحة.
- البلدان التي لا تدعمها PayPal في المقام الأول، ولا يمكنها فتح حساب إلكتروني عليها.
- البلدان الأخرى حيث يمكن للمشاركين إرسال الأموال أو الشراء والدفع عبر الإنترنت فقط، لكن لا يمكنهم تلقي الأموال أو سحبها.
- يمكن للبلدان الأخرى تلقي الأموال فقط، ولا يمكنها إرسال الأموال.
- ولكن في العديد من البلدان، تتوفر جميع الخدمات، مثل استلام الأموال وإرسالها وسحبها إلى فيزا أو حساب مصرفي أو شيك، وقد تتوفر جميع الخيارات السابقة.

2. بايونير:

يعتبر بنك بايونير من أكبر وأفضل البنوك الإلكترونية في العالم وليس فقط في الدول العربية، يقدم خدماته للعملاء العرب في الوطن العربي بسهولة ويسر، حيث تدعمها معظم البنوك التقليدية العاملة في الدول العربية، ومقرها الرئيسي في مدينة نيويورك.

من أهم مميزات Payoneer Bank

- يمكنك Payoneer من الحصول على Payoneer MasterCard وحساب مصرفي أمريكي افتراضي تمامًا مثل المواطن الأمريكي العادي.
- تحصل على بطاقة MasterCard مجانية بعد إجراء الحساب عبر الإنترنت.
- إمكانية تحويل الأموال من حساب إلى آخر على نفس البنك لجميع عملاء بايونير.

عند التعامل مع بنك بايونير او أي بنك يجب مراجعة الرسوم المطلوبة للعمليات المصرفية من كل بنك، على سبيل المثال هناك رسوم تطوير حساب بنكي سنوية مع Payoneer، والتي تدفعها في حالة عدم قيامك بإجراء معاملة بنكية واحدة على الأقل خلال الاثني عشر شهراً، والتي تبلغ حوالي 30 دولارًا.

ولمعرفة كل تفاصيل رسوم العمليات المالية قبل العمل في خدمتك، يفضل استعراض ومراجعة الرسوم على موقع Payoneer على الإنترنت.

3. NETELLER:

تأسس بنك نيتيلر في بريطانيا، ويتميز البنك بسهولة التعاملات المالية دون مشاكل أو معوقات يذكرها العملاء، كما أنه مدرج في قائمة أكبر البنوك الإلكترونية، وبالطبع فهو بنك مرخص له حتى من قبل شركة MasterCard المعتمدة لإصدار البطاقات الإلكترونية. خدماته متاحة للدول العربية، في السابق لم تكن خدماته تدعم الدول العربية، الآن جميع خدمات البنك عالية الجودة متاحة للعرب.

من أشهر الأشياء في بنك نيتيلر هو الاحكام والامن والثقة لجميع العمليات المالية، حيث يقوم بغلق اي حساب تم العثور على حركة او نشاط مشبوه فيه، حتى يتواصل مع دعم البنك لتأكيد الحركة الغريبة في حساب مصرفي، ثم إعادة فتح الحساب مرة أخرى.

من أهم مميزات بنك نيتيلر (Neteller, 2021):

- حماية فائقة للحسابات المصرفية للعملاء من خلال التشفير والأنظمة الأخرى.
- تسجيل حساب مجاني.

- حماية الحسابات من القرصنة أو الاحتيال من خلال متابعة البيانات وتحديثها بشكل مستمر.
- تحويل الأموال بين الحسابات المصرفية مجاني.
- يمكنك استخدام بطاقة MasterCard الخاصة به مقابل رسوم رمزية، ويمكنك أيضًا الاطلاع على رسوم الخدمات المالية على موقع Neteller الإلكتروني.

4. اسكريل Skrill:

بنك اسكريل (أو Moneybookers سابقًا) هو أيضًا أحد أفضل البنوك الإلكترونية، حيث يتم التعامل معه من قبل الملايين حول العالم، ويمكنك بسهولة فتح حساب به وإتمام جميع عملياتك المالية إلكترونيًا بأمان مثل السحب والتحويل وتلقي الأموال، Skrill تابعة لمجموعة Paysafe Group، والتي تشمل أيضًا بنك نيتيلر المذكور إعلان.

❖ مميزات بنك Skrill (Skrill, 2021):

- سرعة التحويلات المصرفية والمعاملات المالية.
- رسوم فائدة منخفضة على التحويلات المالية بين الأرصدة وحسابات الأموال.
- يسمح البنك بالتحويل إلى حسابك المصرفي الخاص في أي بلد يسمح بالتعامل مع بنك Skrill.
- يقدم بنك Visa: Skrill سهولة العمليات المالية.

حاول دائمًا إلقاء نظرة على موقع البنك نفسه ومعرفة مدى توفر بلدك، وكذلك خطوات العمل والرسوم بين الخدمات المالية، في قسم الدعم والأسئلة الشائعة، حيث يتوفر هذا البنك على المواقع باللغة العربية.



أشهر البنوك الإلكترونية حول العالم:

ما تم ذكره من البنوك الإلكترونية السابقة ليست فقط متخصصة في الدول العربية، ولكن البنوك الإلكترونية متوفرة في العديد من الدول العربية، وهي الأكثر شعبية بين المستخدمين العرب.

أهم البنوك الإلكترونية العالمية التي قد لا تقدم خدماتها للدول العربية إلى حد كبير:

1. ويسترن يونيون

ويسترن يونيون من أشهر وأفضل شركات الصيرفة الإلكترونية في العالم، حيث تقدم خدماتها لبعض الدول العربية كذلك، يقع مقرها الرئيسي في أمريكا الشمالية، الولايات المتحدة الأمريكية (westernunion، 2021).

❖ مزايا ويسترن يونيون:

- التواجد الكبير للفروع المكانية في الدول التي يدعمها، مما يساعدك في خدمات الدعم، وكذلك سهولة جميع المعاملات المالية.
- يمكن استلام التحويلات بعملة بلدك، وفقاً لمعدلات Western Union بما يعادل الدولار الأمريكي.
- تصل سرعة استلام الأموال إلى معظم الدول ليوم واحد فقط لإرسالها بسهولة وبدون عوائق.
- كثير من الشركات تستخدمه على الإنترنت لدفع رواتب الموظفين عن بعد، لأنه يقدم خدمات خاصة للشركات والأفراد أيضاً.
- في العديد من البلدان التي تدعمها Western Union، لا تحتاج إلى حساب مصرفي تقليدي لأداء خدمات التحويل والاستلام، سواء كنت مرسل الأموال أو المستلم.



2. BitPay:

تعد BitPay أيضًا واحدة من أشهر الشركات المصرفية الإلكترونية في العالم، وهي تعمل على تبسيط طرق الدفع وعمليات الاشتراك بسهولة.

من أهم ميزاته أنه يتيح لجميع العملاء سواء كانوا شركات أو متاجر أو أفراد، استخدام العملة الإلكترونية "Bitcoin"، حيث يمكن مع شركة BitPay تحويل البيتكوين إلى نقود، واستخدامها إما للسحب، أو إيصال أو تحويل أو حتى للشراء والدفع عبر الإنترنت (bitpay)، (2021).

داخل Betbay، توجد خطط مختلفة لأسعار الاشتراك:

- خدمة مجانية للمبتدئين.
- خطة عمل تناسب الشركات بنسبة واحد بالمائة من قيمة العملية.
- خطة المؤسسة.

3. Payline:

Payline هي واحدة من الشركات الرائدة في خدمات الدفع الإلكتروني، وتتعاون أيضًا مع العديد من المتاجر الإلكترونية الشهيرة والعلامات التجارية الكبيرة.

❖ ميزات Payline:

- تمتع بسهولة العمليات المالية الإلكترونية بطرق آمنة ومرنة.
- يوفر حلولاً لمنع الاحتيال والقرصنة.
- سهولة الاشتراك في البلدان التي تتوفر فيها خدمات Pay Line.
- وضع خطط لأصحاب المتاجر الإلكترونية لتسهيل العمليات والخدمات المالية.

❖ تقدم Payline ثلاثة أنواع من الخطط للعملاء:

- الخطة المبدئية.
- خطة للتحسين والزيادة.
- خطة المتجر.

4. Worldpay:

تعد World Pay أيضًا واحدة من الشركات الرائدة في مجال الخدمات المصرفية الإلكترونية، والتي تقدم جميع أنواع المعاملات والخدمات المالية الإلكترونية (worldpay، 2021).

تعتبر WorldPay أيضًا واحدة من أشهر الشركات بين أصحاب الأعمال والمتاجر الإلكترونية الكبيرة، حيث تعتمد الشركات التجارية حول العالم على الخدمات التي تقدمها WorldPay، مثل خدمات الدفع الإلكتروني وغيرها.

على سبيل المثال، تجد أنها تتعامل مع شركات الطيران والسفر والألعاب وغيرها من الشركات التجارية الكبيرة.

5. Adyen:

Adyen من الرواد في مجال خدمات الدفع الإلكتروني، تعمل على نمو الشركات وتحسينها من خلال تطوير وتسهيل عمليات الدفع لأصحاب الأعمال والمتاجر.

على سبيل المثال تتيح منصة عدن قبول المدفوعات في نظام واحد، مما يتيح حساب ونمو الإيرادات لرواد الأعمال، ويسهل ذلك من خلال تطبيقات الهاتف المحمول (adyen، 2021).

❖ من مميزات شركة Adyen:

- التواصل مع العملاء عبر الهاتف، وليس فقط البريد الإلكتروني، مما يتيح الوصول السريع إليهم.
- الحصول على الرخصة الأوروبية.
- يحتوي على أدوات إدارة المخاطر.
- ترتبط مباشرة بـ MasterCard لخدمات البطاقات المدفوعة مسبقاً.
- رابط موقع Adin الرسمي

.6 Duo:

وهي من الشركات المعروفة بخدماتها للدفع الإلكتروني السهلة، وتتميز شركة ديو بما يلي:

- توفر أنواع عديدة من بطاقات الائتمان لاستخدامها في الدفع.
- رسوم معاملات منخفضة وأحياناً صفرية.
- أفايلا إمكانية العديد من ميزات الدفع والعمليات المالية.

في الختام بما أنك تعمل على الإنترنت سواء في العمل الحر أو المتاجر الإلكترونية او الاستثمار، فهذا يتطلب منك اختيار بنك إلكتروني يساعدك على النجاح والاستمرار، لسهولة الدفع للعملاء والاستقبال حجر أساس في أسباب النجاح.

أشهر المتاجر الإلكترونية العالمية والعربية:

في عالمنا الحديث يمكنك الحصول على ما تريد بنقرة زر واحدة فقط وأنت في مكانك، وهذا ما توفره لنا المتاجر الإلكترونية، سواء العربية أو العالمية، توفر لك المتاجر الإلكترونية جميع السلع التي تريدها والعثور على أسعارها دون الحاجة إلى الذهاب إلى مكان معين.

بل بالإمكان الحصول على كل المعلومات عن السلعة ومعرفة مواصفاتها وأسعارها وأنت في مكانك ومن ثم الوصول إلى باب منزلك، يمكنك أيضًا شراء سلعة من دولة أخرى لأن سعرها أقل من سعرها في بلدك وهذا يوفر عليك الوقت والجهد والتكاليف.

نظرًا لأهمية هذه المواقع سنقدم لك أكثر المتاجر الموثوقة والشعبية عبر الإنترنت في هذا المجال:

1. أمازون:

موقع أمازون هو المتجر الإلكتروني رقم واحد في العالم التجاري عبر الإنترنت، لذا فهو يتربع على عرش القائمة دون منازع.

ويحقق الموقع حسب آخر الإحصائيات أكثر من ملياري زيارة شهريًا، مما يدل على الثقة الكبيرة التي يتمتع بها في قلوب عملائه المخلصين.

يفضل معظم الناس التسوق من هذا المتجر بشكل أساسي لأنه يحتوي على واجهة سهلة وبسيطة، ويقدم عروض وخصومات على العديد من المنتجات التي لا يمكن العثور عليها في المتاجر الإلكترونية الأخرى.

ما يميز أمازون هو سرعة التوصيل (يعتبر من المواقع القليلة في العالم التي بدأت خدمة التوصيل في نفس اليوم)، فضلًا عن تواجدها في عدة دول غير الولايات المتحدة أمريكا، مثل كندا والمملكة المتحدة والهند وفرنسا والإمارات وغيرها (amazon، 2021).



2. علي اكسبريس Aliexpress:

يعد متجر Aliexpress من أفضل مواقع التجارة الإلكترونية في العالم، فهو متاح على قاعدة مستخدم ضخمة تقدر بمليار مستخدم، يقع المقر الرئيسي للمتجر في الصين، وهو فرع للشركة الأم لمجموعة "علي بابا".

يقدم الموقع مجموعة كبيرة ومتنوعة من المنتجات، حيث يمكنك شراء كل شيء تقريباً، ملابس (رجال، نساء، أطفال)، هواتف، أدوات مطبخ، إكسسوارات، مجوهرات وغيرها (Aliexpress, 2021).

3. وول مارت:

يحظى موقع Walmart بشعبية كبيرة داخل الولايات المتحدة، لكن شعبيتها تجاوزتها، لتصبح واحدة من أفضل الوجهات التجارية للعديد من المتسوقين عبر الإنترنت. يوفر المتجر العديد من الخيارات لعملائه من الأجهزة المنزلية، والألعاب، والإلكترونيات، والمعدات الرياضية، والمواد الغذائية، إلخ. بالإضافة إلى ذلك، يقدم الموقع كوبونات خصم مهمة في المناسبات الخاصة، يتميز بواجهة واضحة وبسيطة تجعل عملية التسوق بأكملها سهلة وممتعة.

4. موقع eBay:

متجر كبير آخر في قائمتنا يسما eBay، لا يتعلق الأمر بشراء المنتجات فحسب، بل يمكنك أيضاً عرض منتجاتك الخاصة للبيع، حيث يمكنك إنشاء متجر التسوق الخاص بك بمساعدة تطبيق الويب eBay Store، ومن ثم يمكنك بدء عملية التسويق والبيع (Collier, 2020).



يستقطب الموقع عددًا كبيرًا من المشتريين سنويًا ومن جميع أنحاء العالم، وفي المناسبات الخاصة (مثل عيد الأم، أعياد الميلاد، رأس السنة) يقدم عروضًا خاصة جدًا على فئات مختلفة من المنتجات، ويمكن الوصول إلى eBay من أي متصفح ويب أو تطبيق الهاتف المحمول الخاص بالمتجر (ebay، 2021).

5. Target:

إنه بلا شك موقع تسوق رائع عبر الإنترنت، حيث يمكنك شراء أي شيء تقريبًا للرجال والنساء والأطفال من مختلف الفئات.

مع Target، يمكنك الاستفادة من: شحن مجاني للعديد من المنتجات، وعروض وخصومات رائعة، وعملية شراء بسيطة للغاية.

يقدم المتجر خدمة التوصيل في نفس اليوم، مما يجعله المفضل لدى العديد من المتسوقين عبر الإنترنت.

يبلغ متوسط عدد زوار موقع Target حوالي 120 مليون زائر شهريًا، ممن يتسوقون لشراء سلع ومنتجات عالية الجودة وعصرية وبأسعار تنافسية للغاية.

6. علي بابا:

المجر الصيني الشهير تم إنشاؤه في الأصل لتسهيل عملية التداول بين المشتري والبائع على مستوى العالم (المورد على وجه التحديد) يحظى هذا المتجر بشعبية كبيرة في القارة الآسيوية، وله المفهوم الأساسي للبيع بالجملة.



يوفر متجر Alibaba للموردين منصة مهمة لبيع سلعهم بأسعار معقولة جدًا، حيث يوجد اليوم أكثر من 2 مليون مورد مسجل على الموقع.

7. Flipkart:

متجر يستعيد Flipkart بشعبية كبيرة في الهند ودول آسيوية أخرى، تم إطلاقه في البداية متجر لبيع الكتب، ولكن بعد زيادة شعبيته، قدم العديد من المنتجات الأخرى. ستجده اليوم يتاجر في الملابس والهواتف المحمولة وأجهزة الكمبيوتر والإكسسوارات والتلفزيونات وغيرها الكثير. يعرض المتجر منتجاته بطريقة مبسطة ومختصرة، مع ملاحظات وتعليقات العملاء، وهو أمر جيد جدًا من حيث الحصول على تحليل أفضل للمنتج من مزايا وعيوب.

8. NewEgg:

يعتبر أحد أفضل مواقع التجارة الإلكترونية في مجاله، فهو أفضل ملاذ للأشخاص الذين يتطلعون إلى شراء الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية وأجهزة الكمبيوتر وغيرها من المنتجات ذات الصلة.

كما يقدم برامج فيديو وبرامج تعليمية وصوتية وبرامج مضادة للفيروسات وبرامج تطوير الشبكات والبرمجة، ويضم الموقع NewEgg حاليًا أكثر من 3 ملايين منتج، وهو ما يحظى بشعبية كبيرة بين مدمني التكنولوجيا والتسوق عن بعد.



9. Overstock:

ربما لم يسمع الكثير من الناس عن Overstock، لكنه مع ذلك يعتبر أحد أفضل 10 مواقع للتجارة الإلكترونية في العالم، يوفر الموقع العديد من المنتجات لمستخدميه والتي تتنوع ما بين الأثاث والمجوهرات والمطبخ ... الخ.

تقدم المنصة منتجات عالية الجودة بأسعار رائعة، وهناك أمور أخرى تجعل هذا الموقع متميزاً عن المواقع الأخرى، وأهمها أنه يبيع السيارات، وهو شيء تقوم به مواقع قليلة جداً على الإنترنت.

يتيح لك تطبيق الموقع التسوق عبر الإنترنت من هاتفك أو جهازك اللوحي، ولكنه أيضاً سهل الاستخدام وسهل من موقعه على الويب.

10. متجر Best Buy:

متجر Best Buy من المتاجر سهلة الاستخدام، والمتاجر في المنتجات الإلكترونية بشكل عام، كما هو الحال دائماً مع أحدث الاتجاهات في عالم التكنولوجيا والأجهزة الإلكترونية، لذا إذا كنت ترغب في شراء هاتف، أو كمبيوتر محمول، أو سماعات رأس بلوتوث، وتبحث عن متجر موثوق عبر الإنترنت، فإن Best Buy هو الحل الأمثل.

بالإضافة إلى ما سبق يوفر المتجر خدمة الإصلاح والصيانة للمنتجات التي يبيعها، لديها عدد كبير من العلامات التجارية الموثوقة مثل Dell و Samsung و LG و HP و Sony وغيرها من العلامات التجارية بأسعار معقولة جداً.



متاجر عربية عبر الإنترنت:

1. متجر نون:

متجر نون هو متجر عربي إماراتي ونظرًا لجنسية صاحب المتجر الإماراتي محمد العبار، فإن هذا المتجر يتميز بالدعم والتمويل الكبير الذي يتلقاه والذي يقدر بأكثر من مليون دولار، ويهدف المتجر إلى أن يكون المنافس العربي لشركة أمازون.

يقدم المتجر جميع المنتجات من جميع الفئات وبأسعار تنافسية، وتهدف خطة متجر نون للتوسع في الشرق الأوسط لخدمة مناطق أكبر من تلك التي يقدم فيها خدمة التوصيل لتتجاوز مصر والسعودية والإمارات وهذا الخطة هي الوصول إلى أكبر عدد من المستخدمين في الدول العربية في المستقبل.

2. متجر جوميا عبر الإنترنت The Jumia:

المتجر الإلكتروني Jumia من أشهر المتاجر الإلكترونية ويخدم عددًا من الدول والدول العربية مثل المغرب ومصر ودول شمال إفريقيا، يتيح لك المتجر شراء جميع المنتجات من خلاله سواء منتجات الكترونية أو ملابس أو قطع غيار سيارات أو مواد ترفيهية أو أي شيء يخطر ببالك.

كما يزودك الموقع بشحن بعض البضائع من دول خارج مصر مثل أمريكا، ويقدم التطبيق الخاص به للهواتف المحمولة ولديه رقم دعم فني لمتابعة الشكاوى والاقتراحات.

يوفر الموقع أيضًا الدفع عند الاستلام، مما يعني أنه يمكنك استكمال إجراءات استكمال طلب الشراء عبر الإنترنت وعدم استخدام التأشيرة، ولكن الدفع عند استلام المنتج والتحقق منه.

3. متجر سوق كوم:

من أكبر وأكثر متاجر التسوق عبر الإنترنت في مصر والعالم العربي ومقره في الإمارات العربية المتحدة في دبي، يبيع الموقع كل ما يمكن تخيله من سلع سواء الكترونية، ملابس، عطور، ساعات بكافة أنواعها، حفاضات للأطفال، معدات غطس وغيرها الكثير من المنتجات، يتميز الموقع بأنه موقع بيع بالتجزئة وموقع لعرض مساحة للبائعين لعرض منتجاتهم.

يحتوي الموقع على سياسات الاستبدال والإرجاع، كما يوفر العديد من طرق الدفع، يمكنك الدفع عن طريق الفيزا او الماستر كارد أو عند الاستلام، وفي حالة إعادة المنتج يتم إعادته مجانًا دون أي تكاليف أو مصاريف.

4. تريندي إن:

يعتبر من أهم متاجر الملابس والأزياء التركية بشكل عام، ويتميز بمنتجاته التركية ويوفر خدمة الشحن للعديد من الدول.

نلاحظ أن هناك فكرة جديدة في هذا المتجر وهي ارتباطها بمدونة لتبادل الآراء حول المنتجات والملابس الجديدة وآخر صيحات الموضة وأهم النصائح والملاحظات التي يجب مراعاتها سواء عند شراء الملابس أو اختيار الخيار المناسب لك أو كيفية التوفيق بين العديد من الخيارات، ناهيك عن توفير الطريقة الصحيحة لمعرفة حجمك الصحيح والمعلومات المفيدة الأخرى التي توفرها تلك المدونة.



5. السوق المفتوح:

متجر السوق المفتوح هو أحد المتاجر المهمة التي تتمتع بمميزات وخصائص لا يمتلكها أي موقع آخر، يكاد يكون الموقع الوحيد الذي يعرض المنتجات كإعلانات ميوّبة يضيفها المستخدمون الآخرون دون أن يطلب الموقع أي عمولة.

كما يعرض الموقع فرص العمل المتاحة، والتي يقوم المستخدمون الآخرون والراغبون بالموظفين بنشرها أيضًا، بالإضافة إلى أنه يعرض العقارات المعروضة للبيع والشقق والفيلات والأثاث التي لا يوفرها أي موقع آخر.

سابقا عرضنا عشرة متاجر الكترونية عالمية وعربية يمكنك الاستفادة منها والشراء من أي متجر تفضله أو يناسبك، وفرت لنا فكرة المتاجر الإلكترونية المزيد من الوقت والجهد ويمكنك رؤية جميع أنواع البضائع وأنت في مكانك ويمكنك البحث عن أفضل سعر للسلعة التي تريدها دون عناء أو مجهود.

وتجدر الإشارة أيضًا إلى أن بعض هذه المواقع توفر التسويق بالعمولة، بمعنى أنه إذا تم أي بيع من خلالك، فإنك تأخذ نسبة من المال كعمولة لك، ولكن يجب عليك المشاركة ومعرفة شروط وسياسات التسويق في هذه المنطقة.

قائمة ببعض الأفكار والاعمال الحرة على الانترنت:

قائمة ببعض الأفكار والاعمال الحرة على الانترنت	
التصميم	الكتابة والترجمة
تصميم الشعارات	كتابة المحتوى للمواقع
رسم الشخصيات الكرتونية	ترجمة المحتوى
تصميم اغلفة الكتب	كتابة الاخبار



تصميم المواقع	كتابة وعمل C. V
تصوير ومعالجة الصور	كتابة تقييم عن منتج او خدمة
تصميم البروفوشر	تصحيح الكتب لغوياً واملائياً
تصميم الكروت الشخصية والاعلانية	
التصميم الهندسي	الفيديوهات والحركة الانميشن
تصميم وتعديل الصور بالفوتوشوب	عمل إعلانات
تصميم ال D3	عمل مشروع 3D
تصميم التيشترات والملابس	عمل رسوم متحركة
تعليم التصميم عن بعد	تعديل ومعالجة الفيديوهات
تصميم عروض تقديمية	تحويل صيغ وامتداتا الفيديوهات والعروض الباور بوينت
جميع مجالات التصميم	مونتاغ الفيديوهات
الصوتيات	البرمجة
هندسة صوتية	تطوير المواقع
دروس الموسيقى	عمل وورد برس
المؤثرات الصوتية	تطوير تطبيقات وبرامج والعباب
تعليق صوتي	برمجة نظام معلوماتي
التسويق الالكتروني	برمجة قواعد البيانات
تحليل ال SEO	الدعم الفني
تحليل المواقع	إدارة الاعمال
إعلانات مدفوعة	استشارات في إدارة الاعمال
تسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعية	دراسة الأسواق عبر الانترنت
بائرات دعائية	استشارات قانونية



عمل خطط تسويقية	استشارات مالية
-----------------	----------------

المصدر: من اعداد المؤلف

أهم المواقع المستقلة (مواقع العمل الحر):

هناك العديد من مواقع العمل التي تتميز بمصداقية عالية، كما أنها توفر العديد من الفرص الجيدة، ومن خلالها تتوفر مجالات متعددة، وفي النقاط التالية سنذكر مجموعة من أهم مواقع العمل المستقل على النحو التالي:

1. Freelance Writing Gigs:

يعد موقع Freelance Writing Gigs من أهم المواقع المستقلة، ويفضل هذا الموقع المدونون والكتاب وجميع من لديهم مهارات كتابة عالية، ومن أهم ما يميز هذا الموقع أنه يوفر العديد من الفرص للمشارك للوصول إلى عدد كبير من العملاء يمكنهم التعاون معهم، ومن الممكن نشر أعماله المكتوبة، وكذلك من الممكن نشر أعمال مكتوبة على مدونة الموقع وبالتالي ربطها بالعديد من مواقع التواصل الاجتماعي، إن نشر إعلانات عن نشاطك على الموقع ليس بالمجان، ولكن يتم نشر هذه الخدمات الإعلانية بمبلغ بسيط يقدر بعشرة دولارات فقط.

2. موقع iFreelance:

يعد موقع iFreelance أيضاً من أفضل المواقع التي تمنحك العديد من الفرص في مجالات متنوعة، لأنه شبكة متصلة بشركات مختلفة، ومن خلال الموقع يمكنك أن تجد فرصاً في

مجالات مثل التصميم الجرافيكس والتصوير والكتابة والترجمة، التسويق الالكتروني والهندسة المعمارية الدعم الاداري والمحاسبة المالية وتصوير الفيديو وغيرها.

إن نشر بياناتك على الموقع مجاني ولا توجد رسوم لإنشاء حساب على الموقع، ويتم الحساب على الموقع بسهولة بالغة، ومن ثم يمكنك القيام بالأعمال المتعلقة بالمجال الذي تتقنه.

3. موقع Elance:

موقع Elance من أفضل المواقع التي تقدم العديد من الخدمات من حيث تقديم الأعمال والوصول لأصحاب الأعمال، تتيح للمستخدم نشر جميع البيانات مع جميع الخدمات التي يمكنه تقديمها، وفي نفس الوقت تمكنه من نشر متوسط السعر المطلوب لهذه الخدمة والوقت المحدد لها، وفي نفس الوقت يمكن تحديد سعر الخدمة بتحديد سعر الساعة أو تحديد السعر عند الانتهاء من المهمة المطلوبة.

يتيح الموقع العديد من المجالات مثل البرمجة والتصميم والترجمة وتكنولوجيا المعلومات، من أهم الخدمات التي تقدمها Elance أنه إذا كان لديك خبرة في المجالات الاقتصادية، يمكنك إعطاء بعض التعليمات لمن يطلبها في هذا المجال.

4. موقع Smashing Jobs:

إذا كنت تعمل في مجال البرمجة أو التصميم، فأنت بحاجة للبحث عن وظيفة من خلال موقع Smashing Jobs، فالموقع يقدم العديد من المزايا، فهو مصمم بواجهة سهلة الاستخدام تمكنك من إنشاء حساب وبسهولة التصفح من خلاله، كما أنه يوفر العديد من فرص العمل في مجالات البرمجة والتصميم، والجدير بالذكر أن الموقع به العديد من فرص العمل بدوام كامل أو جزئي كما يحلو لك.

5. موقع ProBlogger:

إذا كنت من هواة الكتابة والتدوين وتريد أن تكون محترفًا في هذا المجال، وفي نفس الوقت يمكنك الحصول على دخل جيد جدًا، ثم ابحث عما تريد من خلال ProBlogger، يتميز الموقع بأنه من أسهل المواقع التي يمكن التعامل معها فقط ابحث في قوائم الوظائف الموجودة عليها ثم اتبع الخطوات والتعليمات الخاصة بها.

6. موقع guru:

يعتبر موقع جورو من أكثر المواقع التي توفر فرص عمل في مجالات مهمة، ويمكن للموقع ربط مجموعة كبيرة من الباحثين عن عمل بشركات أو أصحاب الوظائف المطلوبة، ويوفر الموقع فرصًا في مجالات المشاريع الاقتصادية والتقنية، وكذلك مجالات التصميم والألعاب والبرمجة والهندسة وغيرها.

7. موقع Freelancer:

أما موقع Freelancer فهو من أشهر المواقع ضمن مواقع العمل المستقل، تحصل على آلاف الزيارات اليومية من قبل أولئك الذين يبحثون عن فرص للعمل المجاني، بدأ الموقع بالانتشار منذ عام 2004 ولا يزال أحد أهم المواقع في هذا المجال.

المجالات التي تقدمها Freelancer للعمل فيها هي الترجمة والكتابة وتطوير الويب والتسويق وإدخال البيانات والعديد من الوظائف الأخرى.



8. موقع: People per Hour

أما بالنسبة لموقع People per Hour فهو واحد من أفضل مواقع العمل المستقل، كل ما تحتاجه هو إنشاء ملفك الشخصي الذي يمكن أن يجذب العميل الذي تريد إقناعه بمهاراتك في أي مجال، كما يمكنك عمل فيديو تسويقي صغير عن أي عمل قمت به في أي مجال.

9. موقع Tuts Plus:

وظائف توتس بلس من أسهل المواقع التي تقدم خدمات العمل المستقل، ومن خلال الموقع توجد فرص كثيرة في مجالات مختلفة، من أهمها خدمات الكتابة والتحرير، تطوير برامج الإنترنت، التصميم والبرمجة.

من أهم الميزات التي يحتويها موقع وظائف Tuts Plus هو سهولة استخدامه وتصفح المعلومات حول الوظائف من خلاله.

10. موقع Text Broker:

بالنسبة لموقع Text Broker فهو أيضًا من أهم المواقع التي تساعد المدونين والكتاب المحترفين على كسب المال من خلاله.

في البداية تقوم بإنشاء حساب من خلال الموقع، ثم تقوم بنشر مجموعة من أعمالك من خلاله حتى يتم تقييمها، وبعد فترة من تقييم عملك يصبح من الممكن بعد ذلك استكمال بياناتك على الموقع والبدء في العمل.



11. موقع Art Wanted:

إذا كان مجال عملك يتضمن أيًا من الأعمال الفنية في مجالات التصميم أو التصوير الفوتوغرافي، يمكنك أن تجد فرصة للعمل المستقل من خلال موقع Art Wanted وهو موقع مخصص للفنانين والمصورين، ويمكنك إنشاء ملفك الشخصي من خلال التسجيل في الموقع مجاناً، ولكن من الممكن عمل اشتراك يمنحك مزايا عديدة مقابل 5 دولارات شهرياً.

12. موقع المعلم tutor:

يعتبر موقع المعلم من أهم مواقع العمل المستقل للباحثين عن وظائف مستقلة تتعلق بالخدمات التعليمية، من خلاله يمكن تقديم خدمات تعليمية في مجالات العلوم والرياضيات واللغة الإنجليزية، يمكنك أيضاً اختيار المستوى التعليمي الذي تريد تدريسه. للتسجيل في الموقع يجب عليك إجراء بعض الاختبارات الأولية في المجال الذي ستقوم بتدريسه، ويشكل الاختبار أيضاً تقييمك للمعلومات وقدرتك على التواصل وشرح المعلومات بطرق بسيطة.

أفضل المواقع العربية للعمل الحر عبر الانترنت:

شهد السوق العربي تطوراً ملحوظاً في هذا المجال في الآونة الأخيرة، حيث صمم العديد من المواقع العربية التي يمكن للناس العمل عليها من أجل جني الأرباح.

1- موقع خمسات:

تقوم فكرة هذا الموقع على حقيقة أنه موقع يلعب دور الوساطة بين بائع المنتج أو الخدمة والمشتري بطريقة آمنة ومأمونة للغاية، يتم التعامل مع موقع خمسات من خلال اختيار بعض



الخدمات أو المنتجات ويتم عرضها على الموقع ومن ثم يدخل الشخص إلى الموقع ويسجل به ليصبح له حسابه الخاص ومن ثم ستظهر صفحة للشخص قم بتعبئة البيانات، ومن هنا سيكون الشخص جاهزاً للعمل من خلال موقع خمسات.

يتمتع موقع خمسات بالعديد من المزايا، وهي كالتالي:

- إمكانات ربح كبيرة.
- يتميز الموقع بتوفير العديد من مجالات الربح، مثل الكتابة، والتدقيق اللغوي، والاستشارات والتصميم، وتطوير الويب والخدمات الصغيرة الأخرى.

2- موقع مستقل:

يعد الموقع المستقل من أشهر المواقع العربية التي يمكن من خلالها تحقيق نسبة عالية من الأرباح، حيث يتكون من 3 أطراف: صاحب المشروع (العميل)، المستقل الذي هو الشخص المنفذ (المستقل)، والوسيط، وهو منصة العمل الحر موقع مستقل نفسه.

فكرة هذا الموقع تقوم على العمل كوسيط بين العميل ومزود الخدمة (Free Lancer)، كل ما عليه فعله هو تقديم العرض المتاح له، ومن ثم انتظار قبول العميل.

يتميز هذا الموقع بعدم وجود أي تلاعب على الإطلاق بسبب قواعده المفهومة والواضحة لجميع مستخدميه، مما يحمي المستخدم من الوقوع في فخ النصب أو الاحتيال.

3- موقع أي خدمة:

هذا الموقع مشابه جدا لموقع Fiverr الذي يعد من المواقع الجيدة في هذا المجال، ومع ذلك، فإن شعبية هذا الموقع محدودة للغاية، مما يجعل العمل عليه أكثر صعوبة، بسبب قلة العملاء عليه، يتميز هذا الموقع ببعض المزايا وهي كالتالي:



- إمكانية التحكم في سعر الخدمة بمرونة أكبر.
- يتميز موقع أي خدمة بتنظيمه للعديد من المسابقات التي تتيح للمستخدمين ربح مبالغ طائلة.
- يمكنك الوصول إلى موقع الويب الخاص بأي خدمة من هنا.

4- موقع التوظيف عبر الإنترنت:

هذا الموقع مشابه جدًا لموقع مستقل من حيث طبيعة كلاهما بالاعتماد على المشاريع الكبيرة بدلاً من الخدمات المصغرة، ويتميز هذا الموقع بالعديد من المزايا التي تجعل الكثير من الأفراد يقبلون باستخدامه، ومن هذه المزايا كما يلي:

يتميز هذا الموقع بتعدد وتنوع طرق الدفع، على عكس المواقع الأخرى التي تعتمد على PayPal فقط، حيث يتيح التعامل مع الحوالات البريدية، وفودافون كاش للمصريين، و ويسترن يونيون، وسكريبل، والتحويلات البنكية لجميع المستخدمين.

5- موقع الويب الخاص بي:

هذا الموقع مخصص للمصممين المهتمين فقط بتصميم الشعارات والرسوم المتحركة أو تصميم الويب والهندسة المعمارية أو أي نوع من أنواع التصميم.

6- موقع نبش:

تم تصميم هذا الموقع في عام 2015 وهو أحد أشهر المواقع المستقلة وأكثرها شهرة، تستند فكرة الموقع على دوره كوسيط بين أصحاب الأعمال والموهبة أو المهارات.

يتم الاشتراك في هذه الخدمة من خلال تسجيل البيانات الشخصية، وذكر المهارات وأمثلة من الأعمال السابقة، ثم التواصل معه بعد أن يختاره العميل.

7- موقع مجاني لانسر:

وهي منصة جديدة للعمل الحر أطلقتها وزارة الشباب المصرية مؤخراً بهدف المساهمة في القضاء على البطالة، مصدر مهم وفعال في توفير احتياجات الشركات من الموارد البشرية.

- يأتي باللغتين العربية والإنجليزية.
- يدعم التعاملات بالعملة المصرية فقط.
- يمكنك الوصول إلى موقع Free Lancer.

أفضل مواقع الربح من رفع الملفات:

هناك الكثير من المواقع التي يمكنك العمل عليها وتحميل الملفات إليها وجلب التنزيلات لجني الأرباح من الموقع، وتختلف هذه المواقع في عدة أشياء مثل مدة حفظ الملف، والطريقة التي يتخذها الزائر للوصول إلى الملف وكذلك العائد الذي تحصل عليه مقابل كل 1000 تنزيل تحصل عليه، ومن هذه المواقع:

1- موقع File Upload:

موقع File Upload هو من المواقع المميزة التي يمكنك الاعتماد عليها في هذا المجال، يتميز الموقع بواجهة بسيطة وسهلة الاستخدام تدعم اللغة العربية، كما يتمتع الموقع بعائد مرتفع على التنزيلات، ويمكن اعتباره أفضل موقع للربح من رفع الملفات للعرب، كما يحتفظ

الموقع بملفات خاصة بـ منذ فترة طويلة فهو خيار ممتاز، ويحتوي الموقع على خوادم عالية الجودة توفر للزائر تجربة مميزة من خلال التنزيل السريع وبدون انقطاع أو أخطاء، ويمكنك رفع الملفات إليه لمشاهدتها مباشرة والكثير من الميزات الرائعة.

❖ مميزات موقع File Upload:

- حد أدنى منخفض للدفع يبدأ من 1 دولار فقط.
- يتم تخزين الملفات إلى الأبد على موقع File Upload.
- يمكنك تحميل ملفات تصل إلى 10 جيجا بايت لكل ملف.
- أداة للتنزيل من الكمبيوتر دون الحاجة إلى استخدام المتصفح.
- عائد مرتفع يصل إلى 7 دولارات لكل 100 تنزيل على الموقع.
- العديد من طرق الدفع المحلية في العديد من الدول العربية.
- مساحة تخزين تزيد عن 100 جيجا بايت يمكنك استخدامها لتحميل ملفاتك.

❖ طرق الدفع الحد والأدنى للسحب:

- NETELLER / 5 دولارات
- بايونير / 50 دولار
- البريد المصري / 10 دولار
- البريد الجزائري / 15 دولار
- ويسترن يونيون / 100 دولار
- كاش بلس المغرب / 15 دولار
- هناك العديد من طرق الدفع الأخرى

Up-4ever -2

يعتبر Up-4ever من المواقع الممتازة في هذا المجال وله ميزات وخصائص رائعة يجب أن تكون من بين خياراتك في هذا المجال، يمكنك بشكل جماعي تحميل ملفاتك على الموقع ونشرها روابط لجلب التنزيلات، ويوفر هذا الموقع طريقة سهلة لتنزيل الملفات حتى لا يتعب الزائر من طريقة التنزيل ويغادر الموقع، طريقة التنزيل جيدة تساعد الزائر على إكمال عملية التنزيل حتى النهاية وكذلك العائد الذي يقدمه الموقع مجزي خاصة مع التنزيلات الخارجية، والعائد أيضا جيد للدول العربية.

❖ ميزات موقع Up-4ever:

- كسب ما يصل إلى 7 دولارات لكل 1000 تنزيل
- الحد الأدنى للسحب يبدأ من 1 دولار فقط
- جميع طرق الدفع متوفرة في الموقع لسحب أرباحك
- يوفر لك الموقع مساحة 120 جيجا لتنزيل ما تريد عليه
- طرق الدفع كثيرة.

3- موقع Up-load.io:

Up-load.io وهو من المواقع المميزة التي يمكنك الاعتماد عليها خاصة إذا كنت متخصصاً في الملفات التي تستهدف المستخدمين الأجانب.

يتمتع الموقع بحماية قوية وتشفير للملفات ويعمل على أقوى الخوادم ذات جودة SSD التي توفر السرعة والسهولة في عملية التنزيل، كما يتميز الموقع بالعائد المجزي الذي يحصل عليه المستخدم، فهو من المواقع الجيدة التي يمكن الاعتماد عليها.

❖ مميزات Up-load.io:

- الحد الأدنى للربح للسحب عند الوصول إلى 5 دولارات.
- يتم الدفع في غضون 48 ساعة من طلب السحب.
- يمكنك تنزيل الملفات مباشرة من الروابط الأخرى.
- طرق دفع مختلفة وحد أدنى منخفض لمعظمها.
- مساحة تخزين ضخمة تصل إلى 49 جيجا بايت مجاناً.
- قد يصل العائد الجيد للبلدان الأخرى إلى 6 دولارات لكل 1000 تنزيل.
- عائد مرتفع جداً يصل إلى 21 دولاراً لكل 1000 تنزيل من كندا وأمريكا.

❖ طرق الدفع والحد الأدنى للسحب:

- بايير / 5 دولارات
- باي بال / 5 دولارات
- بينكوين / 30 دولاراً
- إيثيريوم / 30 دولاراً
- ويب مني / 5 دولارات

4- موقع Upload & Earn:

موقع آخر في قائمة أفضل المواقع لتحميل الملفات والربح منها مع هذا الموقع المميز وهو موقع Upload & Earn الذي يمكنك من خلاله الربح مقابل كل تنزيل تحصل عليه، او تحميل الملفات وبيعها من خلال الموقع أو الإحالة.

❖ مميزات Upload & Earn:

- الحد الأدنى للدفع هو 1 دولار فقط.



- هناك طرق عديدة لسحب الأرباح.
- دفع تلقائياً مرتين في الشهر.
- طرق مختلفة لكسب المال من الملفات بسهولة.

5- موقع Upload Rar:

موقع آخر يمكنك استخدامه لرفع ملفاتك على الإنترنت وكسب المال منه هو موقع Upload Rar، وهو مشابه جداً للموقع السابق في السكربت المستخدم، ويوفر الموقع واجهة سهلة الاستخدام للزوار لتنزيل الملفات دون مشاكل، كما أنه يوفر عائداً مرتفعاً جداً للتنزيلات التي تقوم بتنزيلها.

❖ مميزات Upload Rar:

- يوفر العديد من طرق الدفع مع حدود سحب مختلفة.
- مساحة تخزين مفتوحة لتنزيل أي ملفات تريدها عليها.
- يتراوح العائد الجيد للبلدان الأخرى من 5 إلى 6 دولارات لكل 1000 تنزيل.
- عائد مجزي يصل إلى 17 دولارًا لكل 1000 تنزيل من كندا وقطر وأستراليا.

❖ عيوب Upload Rar:

- تتوفر طرق دفع قليلة.
- الحد الأدنى للسحب يصل إلى 20 دولار.
- صارم بعض الشيء في جودة الملفات المستضافة على مواقعهم.

قائمة بشركات الإعلانات الالكترونية:

في حال لم تقبل في شركة قوقل ادسنس فننصحك بالدخول وتجربه أحد هذه الشركات ونفضل للقارئ ان يبحث أكثر عن كل شركة في الانترنت وذلك للتعرف إذا صارت هناك تغييرات في بعض المعلومات وتحديثات في تلك الشركات وذلك للحصول لكي أحسن اختيار الشركة الأنسب لك.

حيث ان البعض يفضل الشركات الأكثر ربحية مهما كان نوع اعلاناتها ومهما كانت طرق سحب الأرباح، بينما البعض يهتم بزوار موقعه او مدونته ويريد إعلانات جيدة وليست مزعجة على الزوار والمشاهدين، والبعض الاخر يريد الشركة التي تدعم طرق سحب أرباح معينة حيث قد يكون مقيم في دولة لا تدعم اغلب او بعض البنوك الالكترونية مثل الباي بال وبايونير وغيرها ولكنها تدعم طرق أخرى فيريد تلك الشركات التي تدعم الطرق المتوفرة في بلده لسحب الأرباح.

وسنستعرض مجموعة من شركات الاعلانات الشهيرة بشكل جداول منظمة وهي كالآتي:

قائمة الشركات الاعلانية التي سنستعرضها	
شركة قوقل ادسنس	شركة PopAds
شبكة AdMaven	شركة ADCash
شركة PopCash	شركة Adversal
شركة Media.net	شركة BuySellAds
شركة Yllix Media	شركة Revenue Hits
شركة PropellerAds Media	شركة جينة



شركة قوقل ادسنس			
طرق سحب الأرباح			
	بايونير		باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
✓	تحويل بنكي	✓	ويسترن يونين
			مني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$100			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications		Direct link
	MultiTag		Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
✓	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات





موعد الدفع	
اسبوعياً	يوميّاً
مخصص	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral	
لا تدعم	
تقدير ارباحها	
ممتازة	

شركة AdMaven	
طرق سحب الأرباح	
بايونير	باي بال
اسكرل	بتكوين و عملات رقمية
ويب موني	فودافون كاش
تحويل بنكي	ويسترن يونين
	مني قرام
	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح	



\$50			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications	✓	Direct link
	MultiTag	✓	Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
✓	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
✓	اسبوعياً	✓	يوميماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			





شركة RevenueHits			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
✓	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			موني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$20			
أنواع الاعلانات			
✓	Push Notifications		Direct link
	MultiTag	✓	Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag	✓	In-Page Push
✓	ANCHOR Ad Tag & SLIDER	✓	TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات





موعد الدفع	
اسبوعياً	يومياً
مخصص	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral	
نعم	
تقدير ارباحها	
متوسطة	

شركة PopAds	
طرق سحب الأرباح	
بايونير	باي بال
اسكرل	بتكوين و عملات رقمية
ويب موني	فودافون كاش
تحويل بنكي	ويسترن يونين
	مني قرام
	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح	



\$5			
أنواع الاعلانات			
✓	Push Notifications		Direct link
	MultiTag	✓	Popunder
	Banner	✓	Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER	✓	TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
	اسبوعياً		يوميماً
✓	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			





شركة Yllix				
طرق سحب الأرباح				
✓		بايونير	✓	باي بال
		اسكرل	✓	بتكوين و عملات رقمية
		ويب موني		فودافون كاش
✓		تحويل بنكي		ويسترن يونين
				مني قرام
			✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الأرباح				
\$1				
أنواع الاعلانات				
✓		Push Notifications	✓	Direct link
		MultiTag	✓	Popunder
✓		Banner	✓	Popup
✓		REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
✓		ANCHOR Ad Tag & SLIDER	✓	TABUP/UNDER Ad Tag
			✓	يوجد مزيد من الاعلانات





موعد الدفع	
✓	اسبوعياً
✓	شهرياً
✓	مخصص
تدعم نظام العمولة Referral	
نعم	
تقدير ارباحها	
جيدة	

شركة PopCash	
طرق سحب الأرباح	
✓	باي بال
✓	بتكوين و عملات رقمية
	فودافون كاش
✓	ويسترن يونين
	موني قرام
	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح	



\$10			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications		Direct link
	MultiTag	✓	Popunder
	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
			يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
✓	اسبوعياً	✓	يوميماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			





شركة media.net			
طرق سحب الأرباح			
	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
✓	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$100			
أنواع الاعلانات			
✓	Push Notifications		Direct link
	MultiTag		Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات





موعد الدفع			
	اسبوعياً		يوماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			

شركة ADCash			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل	✓	بتكوين و عملات رقمية
✓	ويب موني		فودافون كاش
✓	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			



\$25			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications		Direct link
✓	MultiTag	✓	Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag	✓	In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
✓	اسبوعياً	✓	يوميماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
عالية			





شركة Adversal			
طرق سحب الأرباح			
	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
✓	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$20			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications		Direct link
	MultiTag		Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
✓	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات



موعد الدفع			
✓	اسبوعياً		يوماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			

شركة PropellerAds			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
✓	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
✓	ويب موني		فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
			يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			





		\$5	
أنواع الاعلانات			
✓	Push Notifications	✓	Direct link
✓	MultiTag	✓	Popunder
	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag	✓	In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
✓	اسبوعياً		يوميماً
✓	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			





شركة جينة			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
			يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$50			
أنواع الاعلانات			
	Push Notifications		Direct link
	MultiTag		Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
✓	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات



موعد الدفع		
	اسبوعياً	يوماً
	مخصص	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral		
نعم		
تقدير ارباحها		
جيدة جداً		

شركة BuySellAds		
طرق سحب الأرباح		
	بايونير	✓
	اسكرل	
	ويب موني	
✓	تحويل بنكي	
		✓
الحد الأدنى لسحب الارباح		



			\$20
أنواع الاعلانات			
✓	Push Notifications		Direct link
	MultiTag		Popunder
✓	Banner		Popup
	REDIRECT Ad Tag		In-Page Push
	ANCHOR Ad Tag & SLIDER		TABUP/UNDER Ad Tag
		✓	يوجد مزيد من الاعلانات
موعد الدفع			
	اسبوعياً		يوميماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			





قائمة ببعض مواقع اختصار الروابط:

نستعرض لكم بعض أشهر مواقع اختصار الروابط للربح منها في المدونات والمواقع وذلك من خلال شرح أي موضوع ونسخ الروابط بداخل هذه التدوينات والمواضيع واختصارها في مواقع اختصار الروابط ومن ثم وضعها داخل التدوينات والمواضيع فعندما يأتي الزائر لقراءته الموضوع ويريد الدخول للروابط المشروحة داخل الموضوع سيتم تحويله الى خطوات وصفحة اختصار الروابط عليه ان يتخطاها ليصل الى الرابط والوجهة النهائية له، ومن هنا تبدأ تحتسب الزيارات والارباح لصاحب المدونة الذي قام باختصار تلك الروابط ويبدأ بتحقيق أرباح جيدة.

كما يوجد طريقة أخرى للربح من خلال هذه المواقع وذلك عن طريق التسويق لها واخذ عموله ونسبه مستمرة من أرباح من دخل بواسطتك او من خلال رابط الإحالة التابع لحسابك في الموقع.

ونحث القارئ المهتم بالموضوع بالبحث عن مميزات وعيوب هذه المواقع المذكورة او الغير مذكورة في هذا الكتاب وذلك للتأكد إذا تم تحديثها او لمعرفة التغييرات التي حصلت في الفترات الأخيرة ما بعد اعداد هذا الكتاب.

مجموعة من أشهر مواقع اختصار الروابط للربح من المدونات بشكل جداول منظمة وهي كالآتي:

قائمة مواقع اختصار الروابط التي سنستعرضها	
موقع ouo.io	موقع adf.ly
موقع exe.io	موقع shorte.st



			موقع GetsUrl.com
			موقع adf.ly
			طرق سحب الأرباح
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			موني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
			الحد الأدنى لسحب الارياح
			\$5
			تقدير الاعلانات
			متوسط
			موعد الدفع
✓	اسبوعياً		يوميّاً
	مخصص	✓	شهريّاً
			تدعم نظام العمولة Referral





نعم			
تقدير ارباحها			
متوسطة			

موقع ouo.io			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل	✓	بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني		فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			موني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$5			
تقدير الاعلانات			
جيد			



موعد الدفع			
	اسبوعياً		يوميّاً
	مخصص	✓	شهريّاً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيدة			

موقع shorte.st			
طرق سحب الأرباح			
✓	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
✓	ويب موني		فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
			يوجد المزيد من الطرق





الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$5			
تقدير الاعلانات			
جيد			
موعد الدفع			
	اسبوعياً		يوميماً
	مخصص	✓	شهرياً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
متوسط			





موقع exe.io		
طرق سحب الأرباح		
	بايونير	✓
	اسكرل	✓
	ويب موني	
	تحويل بنكي	
		✓
الحد الأدنى لسحب الأرباح		
		\$3
تقدير الاعلانات		
		متوسطة
موعد الدفع		
✓	اسبوعياً	✓
	مخصص	✓
تدعم نظام العمولة Referral		
		نعم





تقدير ارباحها			
جيدة			

موقع GetsUrl.com			
طرق سحب الأرباح			
	بايونير	✓	باي بال
	اسكرل		بتكوين و عملات رقمية
	ويب موني	✓	فودافون كاش
	تحويل بنكي		ويسترن يونين
			مني قرام
		✓	يوجد المزيد من الطرق
الحد الأدنى لسحب الارباح			
\$5			
تقدير الاعلانات			
متوسطة			
موعد الدفع			





✓	اسبوعياً		يوميّاً
	مخصص	✓	شهريّاً
تدعم نظام العمولة Referral			
نعم			
تقدير ارباحها			
جيد جداً			





قائمة بأفضل شركات التسويق بالعمولة:

يتضمن التسويق بالعمولة تسويق سلع وخدمات أي شركة مقابل عمولة، ويمكن للشركات الصغيرة أو المبتدئين استخدام هذا النموذج لتسويق منتجاتهم.

تحتاج الشركات الصغيرة إلى طريقة بسيطة لتوظيف المسوقين للمساعدة في بيع المنتجات، ويحتاج المبتدئين أيضًا إلى طريقة بسيطة للحصول على عمولة من المشاهدات والزيارات الخاصة بهم.

يعتبر التسويق بالعمولة (Affiliate marketing) من أهم وكالات التسويق الجديدة التي تمكن المستقلين من جني الأرباح عبر الإنترنت، ويستخدم الكثير من الأشخاص في العصر الحالي فكرة التسويق بالعمولة في أعمالهم لتحقيق أرباح من خلالها، على الرغم من أنها عمولة الا انه لا يمكن الاعتماد على التسويق كمصدر أساسي للربح.

ولكن يمكننا الاعتماد عليها كمصدر ثانوي للربح مع مصادر الربح الأخرى التي نعتمد عليها، وتجدر الإشارة إلى أن التسويق بالعمولة لا يتطلب خبرة عالية من المسوقين الإلكترونيين، ولكن يمكن للمبتدئين التعامل مع الأمر باحترافية عالية، ولعل أهم وأشهر شركات الربح من الانترنت عبر التسويق بالعمولة هي:

1. التسويق بالعمولة مع Amazon Associates:

شركة Amazon Associates هي واحدة من أفضل الشركات التي يمكنك الاعتماد عليها إذا كنت تريد أن تبدأ بعمولة تسويق احترافية، فهي رائعة جدًا للمبتدئين والأهم من ذلك أنها شركة تابعة للتجارة الإلكترونية العالمية أمازون.



ما يميز هذه الشركة أن المنتجات التي تحتويها عديدة وتخدم فئات مختلفة من المجتمع ذات اهتمامات كثيرة، لذلك لن يكون من الصعب الحصول على عملاء من وراء التسويق لها، بغض النظر عن الجمهور الذي تتسوق من أجله، فالجميع سيفعلون ذلك.

العثور على المنتجات المناسبة له، حيث تقدم الشركة كل ما يناسب الجميع، وهذا ليس فقط ما يجعل Amazon Associates مميّزاً لخدمة فكرة التسويق بالعمولة، ولكن أيضاً العمولة التي تقدمها مقابل التسويق ليست كذلك صغيرة، حيث تعطي حوالي 4% من إجمالي حجم المبيعات ويمكن أن تصل العمولة لاحقاً إلى 8.5% من إجمالي المبيعات، لذلك من خلال تسويقها، يمكنك الاستفادة من كل شيء. يمكنك أن تكسب من فرشة تكلف 10 دولارات أو حتى فرشة تكلف 4000 ألف دولار، في كلتا الحالتين، أنت الفائز، وكلما زاد عدد الجمهور الذي تجتذبه، زادت الأرباح التي يمكنك تحقيقها.

من أهم مميزات متجر أمازون معدل التحويل فيه، وبحسب الإحصائيات فإن معدل التحويل في هذا المتجر وصل إلى 74%، وهذا رقم قياسي لن تجده في أي متجر في العالم.

تعتبر شركة أمازون مناسبة للمبتدئين وكذلك المحترفين فيأتي الأمر في حقيقة أنه مع أي بيع يتم من خلاله مهما كانت قيمته يمكنك الربح، حيث يمكنك الاستفادة من تسويق الدمى أو الساعات، سواء كانت هذه السلعة رخيصة أو مرتفعة، فلا فرق كبير فيها في كلتا الحالتين ستجني ربحاً من تسويقها.

أيضاً يسمح لك نظام Amazon Affiliate بتحصيل عمولة على أي عملية شراء قام بها الشخص الذي أحضرته، على سبيل المثال: أحضرت عميلاً من موقعي إلى أمازون لشراء هاتف، لكن العميل الذي أحضرته اشترى الهاتف بالإضافة إلى جهاز كمبيوتر، لذلك سأحصل من أمازون على عمولة المنتجين معاً.

سبب آخر يجعل هذه الشركة مناسبة جداً للمبتدئين، وهو أن أمازون علامة تجارية عالمية وموثوقة، ولأنها معروفة عالمياً، فهي تجذب الجميع من مختلف أنحاء العالم وليس فقط



من دولة معينة ، وهذا بالتأكيد يوسع القائمة من المسوقين لهم بشكل كبير وفي النهاية من مصلحتك ، وإذا ربح عميل جاد وقام بالشراء ، فأنت الفائز ، وفي حالة عدم قيامه بشراء المنتج ، سيكون لديك 24 ساعة كاملة لإقناعه بذلك، شراء وإتمام البيع والربح منه ، وإذا وضع العميل السلعة في عربة التسوق الخاصة به ، لديك 30 يومًا حتى تصبح العمولة حقا إذا اشترى العميل بعد ذلك ، وكل هذا في مصلحتك ، خاصة إذا أنت مبتدئ في هذا المجال.

2. Rakuten:

Rakuten هي شركة يابانية متخصصة في مجال التجارة الإلكترونية لسنوات عديدة يشار إليها غالبًا باسم "Amazon Japan" ، حيث بدأت عملها فعليًا في عام 2012 ميلاديًا ، وسجلت Rakuten مبيعات سنوية بلغت 31.7 مليار دولار أمريكي ، ومن يقول ذلك هي شركة غير جديدة بالثقة ، ويكفي أن نعلم أن أرباحها التشغيلية حوالي 244 مليون دولار أمريكي ، وهذه الشركة لديها العديد من الاستثمارات عبر الإنترنت ولديها أكثر من عشرة آلاف موظف في جميع أنحاء العالم ، وتضم شركة Rakuten شركة التسويق الأمريكية LinkShare باسم أحد فروعها الرئيسية في الولايات المتحدة الأمريكية ، وتستخدم الشركة لتسويق العلامة التجارية ، حيث أنها لا تباع المنتجات نفسها ، ولكن يمكن اعتبارها وسيلة إعلانية تساعد على كسب المال لكل من البائعين ومسوق الإعلانات.

لماذا تعتبر شركة RAKUTEN MARKETING مفيدة للمبتدئين؟

يستمتع الكثير من الأشخاص بالعمل مع Rakuten Marketing ، وخاصة المبتدئين، وذلك بسبب سهولة لوحة التحكم التي يحتويها موقعهم، مما يسهل التعامل معها ولا يتطلب أي خبرة، وتضم الشركة أكثر من علامة تجارية، مما يجعل سوقها التسويقي واسعًا، تحتفظ Rakuten Marketing بجميع المعلومات المهمة وأي سجلات أخرى في مكان واحد مما

يسهل التعامل معها، وإذا كان جمهورك محددًا فسيكون من السهل بيع المنتجات من خلال
.Rakuten Marketing

3. Clickbank:

قامت شركة كليك بانك بتوزيعها بدلا من الوسيط كما فعلت شركة راكوتن السابقة للتسويق وهنا سوف تطلب منهم التعامل مع المسوقين وأصحاب المنتجات مباشرة كليك بانك هي شبكة من آلاف المواقع يتجاوز 11000 موقع يبيع المنتجات الرقمية.

يدفع كل موقع عمولة للأفراد الذين يروجون لمنتجاتهم، وبصفتك مسوقًا ستحصل على عمولة عن كل شخص يشتري منتجًا من خلال الرابط الذي تحصل عليه من Clickbank لهذا المنتج (ClickBank, 2021).

عمولة البيع تتراوح بين 5% و75%. تقع الشركة في الولايات المتحدة الأمريكية، ولها تاريخ طويل في مجال التسويق، حيث تتواجد في هذا السوق منذ عام 1998.

تعتبر الشركة رائعة جدًا للمبتدئين وهذا بسبب اختلاف أنواع المنتجات التي تتضمنها، والتي يمكن أن تخدم العديد من أنواع الجمهور المختلفة وبالتالي فإن هذا في مصلحة المبتدئين، حيث يجعل هذا إمكانية البيع مع الشركة ترتفع، مما يسهل تحقيق الربح منه، والميزة الأخرى التي تعتبر رائعة في هذه الشركة وقد لا تجدها في العديد من الشركات الأخرى، بحيث لا تحتاج إلى أن يكون لديك موقع ويب، حيث يمكنك التسويق في أي الطريقة التي تسمح بها الشركة وليس شرطًا من خلال موقع الويب الخاص بك.

كل ما عليك فعله هو كتابة مقال وإرساله عبر موقع إلكتروني عبر الإنترنت، وعندما يقرأ الزائرون مقالاتك وينقرون على رابطك ويشتري المنتج تحصل على العمولة.

والأمر الآخر هو أن كليك بانك يوفر لك الكثير من المعلومات حول كيفية البدء والإعدادات، وهذا بالتأكيد سيجعل الأمر أسهل كثيرًا للمبتدئين، ويرشدك إلى العديد من الخطوات المهمة لإتمام عملية التسويق بسلاسة وبشكل صحيح، جعله مدرسًا يعلمك كيفية إتقان التسويق بالعمولة، وهذا بالتأكيد ما يحتاجه المبتدئين والذي لا يمكنك العثور عليه في العديد من الشركات الأخرى.

4. التسويق عن طريق CJ:

CJ هي عبارة عن منصة إعلانية تعمل مع الموردين ذوي الأسماء التجارية الكبيرة والعلامات التجارية الشهيرة ، والتي بدورها تضمن جودة جيدة للخدمات والمنتجات ، وهذا يجعل الموقع موثوقًا للغاية لأن هذه المنتجات هي أساساً الناقل للثقة لكثير من المشترين ، لذلك لا تحتاج إلى تعريفهم بها لأنهم يعرفون ذلك جيدًا .

من أفضل مميزات Commission Junction أن الدفع يتم من خلال الموقع وليس من خلال التجار ، وبالتالي يوفر عليك فكرة التعامل مع كل شركة تجارية على حدة .

تعد شركة Commission Junction من أقدم شركات التسويق بالعمولة وهي موثوقة من قبل العديد من العلامات التجارية الكبرى التي تتعامل معها ، وهذا من أهم الأشياء التي تخدمك في فكرة التسويق بالعمولة ، حيث ستمكن هذه العلامات التجارية عليك إتمام المبيعات بسهولة ، وهذا سيسهل عليك القيام بالكثير من العمل الشاق في التسويق بالعمولة ، لذلك فهو ممتاز للمبتدئين والمحترفين على حد سواء ، لكن الشركة لديها عدد من المعايير الصارمة للمشاركة فيها ، حيث يقبل جميع المسجلين الجدد بسرعة ، لكن من الصعب الحصول على موافقة المعلن للترويج لمنتجاته ، خاصة إذا كنت مسوقًا جديدًا ومبتدئًا في هذا المجال، وهذا لأنه يريد الحفاظ على الثقة من الموردين فيه بحيث تظل بالكفاءة التي اعتادوا عليها منذ إنشائها .



5. عبر موقع eBay:

يعرف الكثير منكم أيضًا هذا الموقع الشهير الذي أكمل 20 عامًا من خدمة العملاء في جميع أنحاء العالم، لكن العديد من المستخدمين لا يعرفون أن eBay لديها شركة تابعة خاصة بها، وهي أيضًا واحدة من أكبر الشركات التابعة في جميع أنحاء العالم، هذا الموقع يحظى بشعبية خاصة في الأسواق الأمريكية والأوروبية، إذا كنت تمتلك موقعًا به عدد كبير من الزيارات من أوروبا وأمريكا، فعليك التفكير في موقع eBay Affiliate.

يعتمد موقع Ebay.com على المزادات على المنتجات، حيث أنه يحدد أقل سعر للمنتج ويبدأ عملية المزاد حتى يحصل المشتري على المنتج، ويحصل البائع على نسبة ربح عالية، ويخصص 10% من الربح للموقع.

6. تسويق ShareASale:

اعتقد ان هذه الشركة يجب ان تحصل على المرتبة الأولى لأفضل 10 شركات التسويق بالعمولة بسبب سمعتها في دفع العمولات على أساس منتظم وخدماتها المتميزة، ستجد أكثر من 1000 تاجر حصري على ShareASale ولكن لديهم بعض الأشياء المعقدة وأحيانًا يصعب الوصول إلى الدعم، فهذه الشبكة هي واحدة من أقدم الشبكات منذ أن كانت تعمل في مجال التسويق بالعمولة منذ حوالي 15 عامًا.

7. شركة نون للتسويق بالعمولة:

نون لديها مجموعة متنوعة من العلامات التجارية الرائدة في العالم التي تقدم أفضل المنتجات عالية الجودة التي يتم فحصها بدقة وتقي بمعايير صارمة لمراقبة الجودة.



Noon هي الشركة العربية الرائدة في مجال التجارة الإلكترونية ، تمكن الشركات التابعة لكسب عمولة عن كل عملية شراء تتم من المنصة إلى Noon.com من خلال الروابط التابعة عبر برنامجها الخاص "Affiliate Noon" والذي يسمح لشركات التسويق بالعمولة والمدونين ومواقع المعلومات ومواقع القسائم ومقارنة الأسعار ومواقع المراجعة ومؤثرات الوسائط الاجتماعية لكسب عمولة عن طريق تحويل الجمهور إلى Noon.com.

تقدم نون عشرين مليون منتج مختلف مع خدمة الشحن السريع من مراكز التوزيع المتعددة في الإمارات العربية المتحدة.

نون هي ثورة في التسوق عبر الإنترنت مع التزامها بشعارها (العميل دائماً يأتي أولاً) يقع مقرهم الرئيسي في دبي، حيث تم تجهيز موقع نون وتصميمه بشكل فريد لمنح كل عميل تجربة تسوق عبر الإنترنت من الدرجة الأولى.

لكن المشكلة في هذا النظام هي أنه لا يمكنك الاشتراك فيه بشكل مباشر، لكنك ستحتاج للانضمام إليه من خلال وسيط مثل ArabyAds.

شروط وأحكام نون العامة:

- لا يجوز لك المزايدة على أي من مصطلحات وعبارات البحث المدفوعة مسبقاً على Noon.com، مثل Google Adwords و Google PPC و Facebook Ads.
- يجب عليك استخدام Noon.com ككلمة رئيسية في حملاتك المدفوعة باللغتين الإنجليزية والعربية.
- لا يجوز لك استخدام اسم Noon.com أو أي من أشكاله المختلفة في النوافذ المنبثقة والنوافذ الاعلانية الخلفية، مثل اسم إعلانيك لإعادة استهداف الحملات، أو في إعلانات تطبيقات الإشعارات، أو من خلال رسائل كاذبة ومضللة.
- لا يجوز لك استخدام طرق مثل حشو ملفات تعريف الارتباط.



- لا يجوز لك الترويج لـ Noon.com في أي مادة جنسية صريحة أو عنيفة أو تشهيرية أو أي نشاط تشهيري أو غير قانوني.

8. موقع Fiverr:

موقع Fiverr هو موقع عالمي يضم العديد من الأشخاص الراغبين في العمل لحسابهم الخاص، وبالتالي فإن المنافسة فيه قوية جدًا نظرًا لجودة الخدمات المقدمة وكثرة عددهم، يقوم الأشخاص من خلال هذا الموقع بتقديم وبيع العديد من الخدمات كما يقدم ميزة الربح من خلال التسويق بالعمولة.

9. MaxBounty Marketing:

Max Bounty هي واحدة من أقدم الشركات في مجال التسويق بالعمولة ، وتعمل مع بعض العلامات التجارية الراقية ، مثل Norton و McAfee و T-Mobile ، وتقدم الكثير من العروض في مختلف المجالات ، والتي لا تقدمها الشبكات التابعة الأخرى تقدم MaxBounty مكافأة قدرها 1000 دولار لأي شركة تسويق بالعمولة ، تكسب حوالي 1000 دولار شهريًا للأشهر الثلاثة الأولى ، ومعظم البرامج التابعة لها عبارة عن مدفوعات شهرية ثابتة ، لكن العيب الوحيد لهذه الشركة هو أنها ترفض المبتدئين وهم صارمون للغاية في الطريقة التي يجلبون بها حركة المرور ، يستمرون في محاولة تقديم أفضل التحويلات لعملائهم ، وفي مقابل ذلك تدفع للمعلنين جيدًا ، وإذا كان لديك تحويلات عالية الجودة ، يمكنك إرسال بريد إلكتروني إلى مدير هذه الشركة لرفع عمولتك.

Bluehost :-10

Bluehost هي شركة استضافة ويب تستضيف أكثر من مليوني موقع ويب منذ عام 2003 ، وهي تقدم العديد من أنواع الاستضافة المختلفة مثل: الاستضافة المشتركة واستضافة WordPress واستضافة VPS والاستضافة المخصصة والاستضافة السحابية واستضافة WooCommerce والعديد من الأنواع الأخرى من استضافة المواقع.

يعد الانضمام إلى برنامج الشركاء للتسويق بالعمولة أمرًا بسيطًا، فما عليك سوى الاشتراك في البرنامج، ومشاركة الرابط التابع الخاص بك والحصول على أموال لأي شخص يشترك في أي من حزم Bluehost الخاصة بهم، ويمكنك وضع روابط نصية أو لافتات على موقعك، والاستفادة من أي مبيعات، إنها واحدة من أشهر شركات الاستضافة في السوق، وهي تحظى بشعبية كبيرة وناجحة تدفع Bluehost أكثر من 5 ملايين دولار في العمولات على مدار السنة.

يوصى WordPress أيضًا ببرنامج الإحالة الخاص بهم لاستضافة نظامهم الأساسي، وهذه توصية يمكنك الوثوق بها تمامًا.

كانت هذه مجموعة من أهم شركات التسويق بالعمولة، ومن أهم الأشياء التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار أن التسويق بالعمولة لا يمكن اعتباره مصدر الربح الوحيد الذي تعتمد عليه في حياتك، ولكن يمكنك استخدامه جنبًا إلى جنب مع مصادر أخرى حتى تتمكن من تحقيق ربح مالي فعلي في حياتك.

افكار مشاريع الكترونية ناجحة على الانترنت:

في الماضي القريب، كان الحصول على الدخل مشروطاً بالعمل في وظيفة روتينية، أو فتح محل أو مشروع، وإعداده وتأثيثه وترخيصه، وما يترتب على ذلك من تكاليف ومصاريف مختلفة.

قد يتسم هذا المشروع بالنجاح أو الفشل مما يؤدي إلى خسارة قد تكون ضخمة في كثير من الحالات، ولكن مع دخول عالم الأعمال والاستثمار عبر الانترنت والتجارية الإلكترونية، تغير الوضع بشكل جذري؛ هناك المئات من أفكار المشاريع الإلكترونية الناجحة التي يمكن تنفيذها وتحقيق دخل جيد من خلالها، وهذه قائمة ببعض من المشاريع الناجحة على الانترنت:

1. أنشئ مدونتك الخاصة:

يعتبر من أنجح المشاريع الإلكترونية وأكثرها دخلاً، خاصة إذا كان لديك موهبة الكتابة والتدوين، كل ما عليك فعله هو إنشاء مدونة خاصة تكتب فيها موضوعات في مجال تجيده وتهتم به شريحة من الناس.

على سبيل المثال من الممكن أن تكون متخصصاً في التسويق أو الإدارة ولديك القدرة على كتابة موضوعات مفيدة تجذب عدداً كبيراً من الزوار إلى مدونتك وتجعلها شائعة؛ الأمر الذي قد يشجع الشركات على وضع إعلاناتها على مدونتك مما يؤدي إلى تحقيق الدخل منها وتحقيق أرباح، وممكن ان تصل لثروات إذا احترفت في التعامل مع التدوين وتحسين مجالات الدخل من خلاله ك شركات الإعلانات والتسويق بالعمولة وغيرها من الأمور التي يمكن ان تستغل فيها مكانة مدونتك او موقعك لتحقيق أكبر قدر من الارباح.



2. قناة يوتيوب الخاصة بك:

يمكن لأي شخص إنشاء قناة YouTube الخاصة به وتقديم مقاطع مفيدة وغنية بالمعلومات حول أي موضوع يهتم به الأشخاص ويريدون متابعته. طبعاً معايير نجاح هذا المشروع الإلكتروني تعتمد على عدد متابعي القناة، كلما زاد عدد المشتركين زادت شهرة القناة وأرادت الشركات وضع إعلاناتها عليها، ومن هنا ستبدأ في جني الأموال من مشروعك عبر الإنترنت.

3. إنشاء متجرك على الإنترنت:

إذا كان لديك منتج مبتكر (سلعة أو خدمة) يلبي احتياجات عدد من المستهلكين ويحل مشاكلهم، فستتمكن من بدء مشروع إلكتروني ناجح. أنشئ متجر الخاص وأظهر له ما لديك، بأسلوب تسويقي ومقنع، وعليك التحلي بالصبر لأنه قد يستغرق بعض الوقت، إلا أننا نؤكد لكم أن هذا المشروع هو مشروع إلكتروني ناجح، إذا قمت بما هو مطلوب منك بالطريقة الصحيحة.

4. العمل كمسوق:

يعتبر هذا المشروع الإلكتروني من المشاريع الناجحة التي تؤدي إلى كسب المال، أنت مطالب بعرض منتجات بعض الشركات على موقعك أو مدونتك أو صفحة Facebook أو Twitter أو صفحات التواصل الاجتماعي الأخرى، ومقابل كل إعجاب أو مشاركة من الأعضاء على الموقع أو الصفحة، ستكسب مبلغاً معيناً.



5. استخدم صوتك:

يعد التعليق على مقاطع الفيديو أيضًا مشروعًا إلكترونيًا ناجحًا وثابتًا لا يكلف شيئًا، قد يكون لديك تعليق صوتي فريد يمكنك استخدامه للتعليق على مقاطع الفيديو أو الإعلانات أو قراءة النصوص وكسب المال.

6. تقديم خدمات بسيطة:

هناك العديد من الأشخاص الذين يحتاجون إلى شخص ما لطباعة صفحات مكتوبة بخط اليد أو تحويل ملفات PDF إلى تنسيق Word أو نسخ الصوت لمقاطع الفيديو أو الصوت.

7. انشر كتابك:

قد يكون لديك كتاب أو مجموعة شعر ترغب في نشرها حتى يعرف الناس منتجك وقد يرغبون في شرائه، يمكنك الآن عرض كتابك على أحد المواقع المتخصصة وبيعه وكسب دخل لائق من خلاله.

8. العمل في الوساطة العقارية:

إذا كانت لديك مهارات الاتصال والإقناع ولديك علاقات مع مالكي العقارات الذين يرغبون في بيعها أو تأجيرها، فيمكنك بدء مشروعك عبر الإنترنت على الفور.

استخدم موقع الويب الخاص بك أو مدونتك الشخصية أو صفحتك على أي وسائل اجتماعية لعرض ما هو متاح للإيجار أو البيع وكسب عمولة مجزية.

9. تصميم الشعارات:

قد يكون لديك الخلفية العلمية والحس الفني الإبداعي لتصميم الشعارات للشركات والمؤسسات التي تحتاجها، يكسب الكثير من الناس اليوم مبالغ ممتازة من المال من خلال هذا المشروع الناجح عبر الإنترنت.

10. ابحث في الإنترنت:

يبحث العديد من الأشخاص عن معلومات على الإنترنت لأغراض مختلفة، وقد تتفاجأ إذا أخبرتك أنه قد لا يكون لديهم الوقت أو قد لا يعرف بعضهم كيفية الوصول إلى المعلومات التي يحتاجون إليها، هنا تكمن فرصتك.

إذا كان لديك الوقت والمعرفة حول كيفية البحث والوصول إلى المعلومات، يمكنك بدء مشروعك الإلكتروني لتقديم هذه الخدمة لهؤلاء الأشخاص مقابل مبلغ لا بأس به من المال.

11. تقديم خدمات استشارية:

هناك العديد من الشركات والمؤسسات التي تحتاج إلى بعض الاستشارات، مثل دراسة الجدوى لإنشاء مشروع أو منتج جديد، أو دراسة السوق، أو إعداد خطة عمل، وما إلى ذلك.

إذا كنت متخصصاً في مثل هذه المجالات، فقد حان الوقت لبدء مشروعك عبر الإنترنت، والذي سيجلب لك أموالاً لم تكن تتوقعها أو تحلم بها.

12. بيع الصور:

كثير من الناس لديهم موهبة في تصوير المشاهد والأماكن والأشخاص، وقد تكون واحدًا منهم، هل فكرت يومًا في تحويل هذه الموهبة إلى مشروع إلكتروني ناجح؟ إذا لم تكن كذلك، فننصحك بالبدء من اليوم بعرض ما لديك من خلال موقعك أو المواقع المتخصصة في ذلك، وسيأتي الأشخاص الذين يرغبون في شراء صورتك الإبداعية، وستجني مبلغًا جيدًا.

كما قلنا في البداية، فإن أفكار المشاريع الإلكترونية تكاد لا تعد ولا تحصى بسبب وفرتها، ما يهمننا هنا هو تقديم أمثلة عنها، لتحفيزك التفكير بجدية في اختيار أحدها أو بعضها، أو البحث عن آخرين لبدء مشروع إلكتروني خاص بك وتحقيق دخل جانبي أو أساسي يساعدك على تحسين ظروفك المالية والمعيشية.

قائمة بأفضل شركات استضافة:

1. GoDaddy جودادي:

Godaddy هي أكبر شركة تسجيل وحجز نطاق في العالم، الشركة هي شركة مساهمة عامة وليست مملوكة ملكية خاصة.

في يناير من عام 2016، أعلنت Godaddy أنها تدير أكثر من 61 مليون نطاق، مما يجعلها أكبر مزود خدمة استضافة المجال في العالم، قد يرجع هذا العدد الكبير من المجالات إلى انخفاض أسعار تسجيل النطاق لدى الشركة، مما يدفع الكثيرين إلى شراء الدومينات منها.

كانت استضافة موقع Godaddy ذات جودة رديئة لفترة من الوقت عند مقارنتها بشركات أخرى مثل Bluehost و SiteGround وغيرها، نعتقد ذلك لأن الشركة كانت تركز معظم اهتمامها على خدمة استضافة على حساب خدمة استضافة الويب.

لكن هذا تغير لاحقاً مع انتقال Godaddy إلى النظام الأساسي السحابي لـ AWS وتخلي عن إدارة مراكز البيانات نفسها.

أدى هذا إلى تحسين جودة الاستضافة بشكل كبير، وهو ما يتضح في نتائج الاختبار لدينا، والتي يمكنك العثور عليها في مراجعة استضافة Godaddy على موقع Dean of Hosting.



2. BlueHost :

Bluehost Hosting هي واحدة من أفضل شركات الاستضافة على الساحة هذه الأيام وهذا نتيجة لجودة خدمة الاستضافة التي تقدمها Bluehost.

الشركة مملوكة لنفس المجموعة التي تمتلك استضافة HostGator، لكن إدارة الشركة مستقلة عن إدارة HostGator.

وفقاً لـ Bluehost، فهي تستضيف أكثر من 2 مليون موقع، تشتهر Bluehost باستضافة مواقع الويب التي يتم تشغيلها بواسطة WordPress والبرامج النصية، بالإضافة إلى ذلك، فإنه يوفر استضافة مشتركة وخوادم كاملة وخوادم افتراضية واستضافة سحابية.

3. HostGator :

شركة HostGator هي واحدة من أكبر شركات استضافة المواقع على الإنترنت على الإطلاق، وهي تقريبا أشهر شركات استضافة المواقع مع العرب.

تقول HostGator إنها تستضيف أكثر من مليوني موقع على خوادمها، وهنا نود أن نخبرك أن HostGator مملوكة بالكامل لمجموعة Endurance International Group، وهي أكبر شركة استضافة في العالم لأنها تمتلك أكثر من 70 شركة استضافة ومعظمها من الأسماء المعروفة.

وتشمل هذه المواقع HostGator و Bluehost و iPage و HostMonster و Fat Cow و iPower وغيرها الكثير، من المعروف أن هذه المجموعة تستحوذ على شركات استضافة كبيرة في صفقات ضخمة باستمرار.



تقدم HostGator جميع خدمات استضافة الويب المعروفة تقريبًا، بما في ذلك الاستضافة المشتركة وخدمات VPS الافتراضية والخوادم الكاملة والاستضافة السحابية واستضافة الموزعين واستضافة WordPress والمزيد.

4. هوستنجر :

Hostinger هي شركة استضافة مواقع أوروبية عالمية تقدم خدماتها لمعظم دول العالم وتشتهر بكونها واحدة من أرخص مضيفي الويب الأجانب.

بالإضافة إلى ذلك قدمت Hostinger سابقًا استضافة مجانية ولا يزال لديها موقع استضافة مجاني يسمى webhost000، بالإضافة إلى العديد من شركات الاستضافة المحلية في بعض دول العالم.

Hostinger هي واحدة من أشهر مزودي خدمات استضافة الويب لأنها واحدة من أفضل الوجهات لمن يبحثون عن استضافة منخفضة التكلفة، هذا جعل الشركة قاعدة عملاء لمئات الآلاف من المستخدمين من العديد من البلدان.

5. iPage :

iPage مملوكة أيضًا لنفس الشركة التي تمتلك Bluehost و HostGator و HostMonster تعد استضافة iPage من أقدم شركات الاستضافة ، حيث تم تأسيسها عام 1998.

يتميز Ipage بسعر الاستضافة المنخفض، على الرغم من أنه يوفر موارد استضافة غير محدودة، لذلك فهو الخيار المثالي للعديد من المبتدئين.



6. استضافة A2:

هذه الشركة هي واحدة من أقوى شركات استضافة الويب في العالم مؤخراً، تتميز Hosting A2 بالسرعة العالية لأنها تحسن جودة الاستضافة وأقراص التخزين المستخدمة من نوع SSD والتي تتميز بأنها أسرع 20 مرة من الفلاش USB العادي.

بالإضافة إلى ذلك تقدم الشركة نظام تخزين ملفات تلقائي "ذاكرة التخزين المؤقت" التي تزيد بشكل كبير من سرعة الاستضافة، على الرغم من أن لها تكلفة إضافية، إلا أنها تأتي مجاناً مع بعض خطط الاستضافة والخدمات.

7. DreamHost:

DreamHost وهي شركة استضافة أمريكية تأسست عام 1996، توفر استضافة الويب وخدمات تسجيل مجال الإنترنت ؛ يوفر خدمات الحوسبة السحابية والتخزين السحابي، تقدم الشركة خدمات الاستضافة المشتركة واستضافة WordPress والخوادم الافتراضية والخوادم الكاملة أيضاً.

8. LiquidWeb:

مع أكثر من خمسة عشر عاماً من الخبرة في مجال استضافة المواقع ومراكز البيانات عالية الجودة بالإضافة إلى الدعم الفني عالي المستوى المتاح على مدار الساعة. لا تتوقف الخدمات التي تقدمها LiquidWeb عند توفير استضافة الخادم فقط، ولكنها تقدم أيضاً خدمات الاستضافة المشتركة واستضافة مواقع الويب التي تستخدم WordPress.

9. استضافة InMotion:

تعد Motion Hosting من أفضل شركات الاستضافة وخاصة للمواقع الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى ذلك فإنه يقدم خدمات استضافة أخرى مثل الخوادم الافتراضية والكاملة والبايعين، بالإضافة إلى تقديم خدمات تسجيل المجال.

10. هوست مونستر:

تستضيف شركة HostMonster مواقع مملوكة لشركة أمريكية EIG Group، والتي تمتلك Bluehost و HostGator Wai Big Company والعديد من الشركات الأخرى. الشركة هي الشقيقة الصغرى لاستضافة Blue Host حيث تم تأسيس الشركتين من قبل نفس الشخص والآن هما مملوكتان من قبل نفس الشركة وتقعان في نفس المقر الرئيسي لذلك يمكن اعتبار الشركتين نفس الشركة.

11. InterServer:

تقدم InterServer Hosting خدمات استضافة عالية الجودة، تقدم الشركة الاستضافة المشتركة والاستضافة السحابية والخوادم الافتراضية واستضافة الموزعين بالإضافة إلى الخوادم الكاملة.



:FatCow .12

أحد إخوة HostGator و Bluehost، حيث ينتمي إلى نفس المجموعة التي تمتلك الشركتين، تم تقديم FatCow بواسطة FatCow، والتي تعني باللغة العربية "بقرة سمينة"، لكن الاسم لا علاقة له بالشركة على الإطلاق.

تقدم الشركة مجموعة متنوعة من خدمات استضافة المواقع، حيث تقدم الاستضافة المشتركة، واستضافة WordPress، وخوادم افتراضية، وخوادم كاملة، بالإضافة إلى عملها كشركة تسجيل وحجز المجال.

:HostPapa .13

يقدم HostPapa خدمة استضافة ويب قوية وجيدة بالإضافة إلى تقديم خدمة تسجيل النطاق والحجز.

:IPower .14

الشركة مملوكة لنفس الشركة التي تمتلك Host Monster و Bluehost و HostGator، تقدم الشركة خدمات الاستضافة للمواقع الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى خدمات الويب وتسجيل النطاق والحجز.

:Web.com .15

تشتهر Web.com بتقديمها استضافة مجانية مع أداة إنشاء مواقع الويب المجانية، لكن ما قد يتجاهله البعض هو أن الشركة لا تتوقف عند تقديم استضافة مجانية فقط، بل تقدم أيضًا خدمة استضافة مدفوعة.



يقدم خطة استضافة مشتركة مع إمكانية تحميل الملفات عبر FTP، والقدرة على تثبيت WordPress بنقرة واحدة من لوحة التحكم، بالإضافة إلى مجال مجاني.

16. Web Hosting Hub:

Web Hosting Hub هي شركة استضافة مواقع أمريكية تستخدم محرك أقراص SSD عالي السرعة وهذا يجعل الاستضافة سريعة عن طريق زيادة سرعة تحميل الملفات واستعلامات قاعدة البيانات.

تقدم الشركة أيضًا شهادة SSL مجانية بالإضافة إلى دومين مجاني، يتميز Web Hosting Hub بأنه استضافة بموارد غير محدودة، وتقدم الشركة دعمًا فنيًا على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع والقدرة على نقل موقعك إلى الشركة مجانًا من شركات الاستضافة الأخرى.

17. FastHosts:

تقدم FastHosts الاستضافة المشتركة واستضافة WordPress والاستضافة السحابية والخوادم السحابية والخوادم الافتراضية، بالإضافة إلى الخوادم الكاملة وخدمة حجز الدومين، إنها شركة استضافة بريطانية.

18. هوستديم:

يوفر HostDime استضافة خادم افتراضي واستضافة موزع وخوادم كاملة واستضافة سحابية، بالإضافة إلى الموقع المشترك، مما يعني أنك تقوم بحجز أكثر من خادم من نفس



الشركة دون امتلاك الخوادم، كما لو كنت شريكًا في مركز البيانات بعدد معين من الخوادم، وتدير الشركة مركز البيانات.

:Pair.com .19

تقدم الشركة استضافة مشتركة وخوادم افتراضية واستضافة WordPress وخوادم كاملة، بالإضافة إلى تسجيل الدومين والاستضافة السحابية.





المراجع

.A. Guttman (2020 9). *Most viewed ads on YouTube in 2017*. (jol, 2020 9). تم الاسترداد من

Statista: <https://www.statista.com/statistics/373788/most-viewed-youtube-trailers>

adyen: <https://www.adyen.com/about> من الاسترداد من *about adyen*. (2021). adyen

.amazon .*The 2021 Beginner's Affiliate Marketing Blueprint* .(2017) .Alex Marketing

/Aliexpress: <https://ar.aliexpress.com> من الاسترداد من *Aliexpress Store* .(2021) .Aliexpress

amazon: *about amazon* .(2021) .amazon

utm_medium=footer&https://www.aboutamazon.com/?utm_source=gateway

Amazon: *What is Artificial Intelligence ?* .(2021) .Amazon

<https://aws.amazon.com/ar/machine-learning/what-is-ai>

Forex For Beginners: What you need to know to get started, .(2013) .Anna Coulling

.Marinablu International Ltd .*and everything in between*

.Putnam .*Putnam Variable Trust* .(2017) .Annual report

Understanding the Four Types of Artificial .(November , 2016 14) .Arend Hintze

govtech: www.govtech.com من الاسترداد من *Intelligence*

Steven و Miller Andrew ، Felten Edward ، Bonneau Joseph ، Narayanan Arvind

Bitcoin and Cryptocurrency Technologies: A Comprehensive .(2016) .Goldfeder

.Princeton University Press; Illustrated edition .*Introduction*

bitpay: *Welcome to the May Cryptie* .(MAY , 2021 18) .bitpay

[/https://bitpay.com/blog/welcome-to-the-may-cryptie](https://bitpay.com/blog/welcome-to-the-may-cryptie)

How To Make Money Blogging: How I Replaced My Day-Job and .(2013) .Bob Lotich

.amazon .*How You Can Start A Blog Today*

Professional WordPress: Design .(2013) .Stern Hal و Damstra David ، Williams Brad

.Philadelphia: Wrox .*and Development*

San .*The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon* .(2013) .Brad Stone

.Francisco: Little, Brown and Company

.*Digital Bank: Strategies to Launch or Become a Digital Bank* .(2014) .Chris Skinner

.Amazon



ClickBank: تم الاسترداد من *Your Business Starts and Scales Here* .(2021) .ClickBank
<https://www.clickbank.com>

Know Your Limit: The Ideal Length of Every .(December , 2020 15) .Dominique Jackson
 sproutsocial: تم الاسترداد من *Social Media Post*
<https://sproutsocial.com/insights/social-media-character-counte>

ebay .(2021) .ebay تم الاسترداد من <https://www.ebay.com>

YouTube tech reviewer Marques Brownlee is the most famous person you wouldn't recognize in public .(Apr, 2018 12) .Eric Johnson
 Recode: تم الاسترداد من <https://www.vox.com/2018/4/12/17223290/marques-brownlee-mkbhd-youtube-tech-video-reviews-recode-media-peter-kafka-podcast>

Google Ai: تم الاسترداد من *Bringing the benefits of AI to everyone* .(2021) .Google
<https://ai.google>

SEO - The Sassy Way to Ranking #1 in Google - when you have NO CLUE .(2017) .Gundi Gabrielle
 .Santa Monica: amazon

WORLD INTERNET USAGE AND POPULATION .(march, 2021 31) .Internet World Stats
 Internet World Stats: تم الاسترداد من *STATISTICS*
<https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Artificial Intelligence Engines .(2019) .James V Stone
 .Amazon

Forex Trading: The Basics Explained in Simple Terms .(2015) .Jim Brown
 .amazon

How Much Do Twitch Streamers Make in 2021 .(January, 2021 20) .Jim Wang
 Wallet Hacks: <https://wallethacks.com/how-much-do-twitch-streamers-make> - الاسترداد من

Worldwide digital population as of January 2021 .(Apr, 2021 7) .Joseph Johnson
 Statista: <https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide> - الاسترداد من

E-Commerce 2021: Business, Technology, and Society, .(2021) .Kenneth C. Laudon
 .16th edition

Ultimate Guide To E-commerce Growth .(2021) .Hammersley Ian و Hammersley Mark
 .amazon

eBay For Dummies .(2020) .Marsha Collier
 .For Dummies

How to Make \$2,000 a Month Online: 50 ways to make .(2018) .McVal Osborne
 .New York: McVal Osborne . *money online with no formal training*

.Customer Service Statistics and Facts You Shouldn't Ignore 111 .(2020) .Mercer Smith
 Helps Cout: <https://www.helpscout.com/75-customer-service-facts-quotes-statistics> تم الاسترداد من

.How Often To Post On Social Media .(Oct, 2017 18) .Nathan Ellering
 coschedule: <https://coschedule.com/blog/how-often-to-post-on-social-media>

.Amazon .Artificial Intelligence .(2019) .Neil Wilkins

.Neteller Bank: <https://www.neteller.com> تم الاسترداد من *.Neteller* .(2021) .Neteller

.paypal .(2021 , 7 9) *.paypal bank* . تم الاسترداد من <https://www.paypal.com>

.Skrill Bank .(2021) .Skrill . تم الاسترداد من <https://www.skrill.com>

.Blade Social .(2021 , 7 3) *.T-Series* . تم الاسترداد من *.Blade Social*
<https://socialblade.com/youtube/user/tseries>

.Social Blade .(2021 , 7 9) *.Marques Brownlee* . تم الاسترداد من *.Social Blade*
<https://socialblade.com/youtube/user/marquesbrownlee>

.Twitter Influencer Discovery Tool .(2019) .SponsoredTweets
<https://sponsoredtweets.com> تم الاسترداد من

.Computer Concepts - Programming Languages .(2020 , 11 24) .tutorialspoint
 tutorialspoint: www.tutorialspoint.com من

.Corporate Home westernunion .(2021) .westernunion
<https://www.westernunion.com>

.Artificial Intelligence for the Internet of Everything .(2019) .Elsevier Inc
 ،Lawless William ،Mittu Ranjeev ،Sofge Donald ،Moskowitz Ira و Russell Stephen

.About worldpay .(2021) .worldpay
<https://online.worldpay.com/about> تم الاسترداد من worldpay



عن المؤلف	
الاسم	عماد صالح أحمد العزب
التخصص	ماجستير إدارة أعمال & بكالوريوس إدارة نפט وغاز
العمل	مدون ويوتيوب & أعمال خاصة على الانترنت & أعمال اخرى
الخبرة	ثمان سنين في أعمال الانترنت والربح والاستثمار
مؤسس ومالك	2017م قناة ملك الشروحات - عماد صالح على اليوتيوب (أكثر من ستة مليون مشاهدة وأكثر من أربعين ألف مشترك) 2019م متجر عماد (أكثر من عشرين مليون زيارة). 2021م Golden Plus Store (أكثر من مليون زيارة)
أعمال اخرى	متداول أسهم وعملات عبر منصات عالمية واعمال اخرى خاصة
تعاملات سابقة	تعاملت مع العديد من مواقع اختصار الروابط قديماً ومن ثم تعاملت مع العديد من شركات الإعلانات الالكترونية وتعاملت مع بعض منصات تداول الأسهم والعملات وكذلك سبق وتعاملت مع شركات ومواقع ربحية أخرى عبر الانترنت منذ 2014م.
كتب تم تأليفها ونشرها على الانترنت وبعض المكاتب	كتاب الربح من الانترنت والاستثمار كتاب بلوجر والربح من التدوين كتاب دليل طالب العلم نحو المستقبل
مقولاتي	لو يعلم الناس ماذا سيحدث في المستقبل لصاروا جميعاً أثرياء في الدنيا ومن أهل الجنة في الآخرة، ولكنها دار اختبار وتجارب وخير الناس من تعلم واستفاد من تجارب حياته وفاد الآخرين. حاول وحاول وحاول.. حتى للمليون مره لا تيأس، استمر في المحاولة حتى تحقق اهدافك وتحقق النجاح وتكتسب الخبرة.
حساباتنا: تويتر وسناب وانستغرام	@emad1saleh

بالتوفيق للجميع..

حقوق الملكية خاصة بالمؤلف:

أ. عماد صالح احمد العزب

2021م

